

Prof. univ. dr. Septimiu CHELCEA

PSIHOLOGIE SOCIALĂ
Note de curs: autori, lucrări și evenimente

București 2001

Cuvânt înainte

Psihologia socială sau *psihosociologia*, cum cred că este mai corect să denumim *câmpul de cunoaștere științifică a interacțiunii prezente sau trecute, reale sau imaginare a comportamentelor umane în context social*, a împlinit o sută de ani de la fondare. Care au fost începuturile, cum s-au acumulat cunoștințele în domeniu, ce etape au fost parcurse, care sunt autorii și lucrările de referință, ce evenimente au marcat evoluția acestei științe? Toate acestea apar ca întrebări firești într-un moment de bilanț jubiliar.

Am încercat să răspund unor astfel de întrebări – în măsura posibilităților mele de informare, cu siguranță limitate, și a capacității de interpretare a datelor – fără a risca ierarhizarea psihosociologilor și a contribuțiilor lor. A-l considera pe **Kurt Lewin**, de exemplu, mai important pentru istoria psihologiei sociale decât **Leon Festinger** (sau invers) mi se pare hazardat. De asemenea, a spune că tratatul reeditat de **Gardner Lindzey** și **Elliot Aronson** (*Handbook of Social Psychology*, New York, Random House, 1985) sau cel coordonat de **Serge Moscovici** (*Psychologie sociale*, Paris, P.U.F., 1984) este cel mai bun nu are suficient temei. Perspectiva timpului lung va discerne, iar plasarea lucrărilor și a evenimentelor în contextul etapei de evoluție a psihosociologiei, în timp și spațiu, devine obligatorie. Sigur, contribuțiile autorilor menționați în lucrare nu sunt egale, dar toți și-au dobândit dreptul de existență în cetatea psihosociologiei, fie pe plan național, fie internațional.

Prezentele note de curs se doresc un instrument de lucru pentru studenți. Lucrarea poate fi utilizată ca un *puzzle*: din elementele oferite, prin asamblări variate, vor rezulta configurațiile dorite, după cum ne interesează: filiația tematică, „biografia” conceptelor și a teoriilor structura manualelor universitare de-a lungul timpului, iradierea concepțiilor, preocupările de cercetare într-un moment sau altul, în tradiția americană sau europeană, la un autor sau altul, cele mai frecvent citate reviste, decalajul în timp al apariției institutelor specializate, cumularea cunoștințelor ș.a.m.d.

În cele ce am întreprins în aceste pagini m-am condus după dictonul lui **Stanley Milgram**: „Simplitatea este cheia cercetării științifice” (*Obedience to Authority*, New York, Harper & Row, 1974, p. 13). Am încercat să introduc mai multă rigoare într-un domeniu în care adesea se pronunță, din păcate, prea mulți diletanți.

Adevărul mă obligă, totuși, să recunosc faptul că informațiile din lucrare au fost „furate din diverse surse, de la mine, de la alții” – în sensul mărturisit și de **Karl R. Popper** (a se vedea *În căutarea unei lumi mai bune*, București, Humanitas, 1998, p. 181).

Mulțumind instituțiilor care au făcut posibilă apariția acestei lucrări și persoanelor care mi-au acordat sprijin, în mod deosebit domnului col. **Gheorhe Ilinca**, pentru tehnoredactare, doamnei lector. univ. dr. **Elena Beca**, pentru traducerea din *Psychology Licensing Wxam Revuew*, și domnului asist. univ. **Lucian Radu**, care a contribuit la prezentarea în forma finală a textului, îmi cer totodată iertare zecilor sau, poate, sutelor de psihosociologi care ar fi trebuit să fie citați cu contribuțiile lor. Într-o ediție viitoare, multe din lacunele de informare vor dispărea și subiectivitatea autorului se va mai estompa. Până atunci autorul așteaptă, cu emoția debutantului, reacția specialiștilor și verdictul studenților.

Prof.univ.dr. Septimiu Chelcea

8 octombrie 2000

CAPITOLUL 1

CE ESTE PSIHOSOCIOLOGIA ?

Studiul științific al interacțiunii comportamentelor prezente sau trecute, reale sau imaginare în context social – psihosociologia – constituie un domeniu de cunoaștere interdisciplinar, unitar și relativ independent, în expansiune și în curs de internaționalizare.

Deși are o îndelungată preistorie, psihosociologia are o istorie doar de o sută de ani. Începuturile ei sunt controversate, ca și etapele de evoluție. Rămâne, însă, în afara oricărei dispute că psihosociologia a răspuns și încearcă să răspundă și azi provocărilor sociale. În noul context european, după colapsul comunismului, psihosociologia din România își regăsește tradiția și intră firesc în relații de comunicare și cooperare cu comunitatea academică internațională. Afirmarea de sine a psihosociologiei este în concordanță cu consolidarea democrației, ca tip de cultură în România, în Europa și pe întreaga planetă Pământ.

Psihosociologia – domeniu de studiu interdisciplinar

Psihosociologia nu mai poate fi privită azi ca o rudă săracă a psihologiei sau sociologiei. Prin numărul impresionant de cercetări, prin acumulările teoretice și, mai ales, prin rezultatele direct aplicative în cele mai diferite domenii ale vieții sociale (producție materială, educație, comunicații în masă, marketing și publicitate, ocrotirea sănătății, organizare socială etc.), psihosociologia tinde să ocupe un loc din ce în ce mai important în sistemul științelor socioumane. Este adevărat că și în prezent în literatura noastră de specialitate statutul ei continuă să fie disputat. Au fost depășite însă punctele de vedere simpliste, potrivit cărora psihosociologia era considerată o „știință de graniță” între psihologie și sociologie. S-a renunțat la încercarea de divizare a psihosociologiei în două: a psihologilor și a sociologilor. În fine, a fost eliminat dogmatismul din discuțiile referitoare la obiectul ei de studiu și s-a conturat o autentică perspectivă dialectică asupra raportului psihosociologiei cu celelalte științe.

Psihosociologia constituie un domeniu interdisciplinar de studiu aflat nu numai la confluența psihologiei cu sociologia, ci și cu științele politice și juridice, economice și tehnice, biologice și umane. Dezvoltarea ei este impulsionată de progresele fiecărei discipline științifice care concură la marcarea domeniului de studiu al acestei științe comportamentale. Fără a avea pretenția unei definiții cu totul originale, considerăm *psihosociologia* ca fiind *studiul interacțiunii comportamentelor prezente sau trecute, reale sau imaginare în context social; ea studiază totodată rezultatele acestei interacțiuni: stările și procesele psihice colective, situațiile de grup, personalitatea*. Astfel concepută, psihosociologia nu se substituie nici uneia dintre științele socioumane, chiar dacă uneori interesul ei de studiu se îndreaptă asupra domeniului, considerat tradițional, al psihologiei, sociologiei, antropologiei, pedagogiei etc. Distinctă este și perspectiva în care este abordat respectivul fenomen sau proces. *Cum și cu ce rezultate se soldează interacțiunea comportamentală? Cum influențează comportamentul meu acțiunea celorlalți? Cum modifică activitatea mea prezența altuia? Care este mecanismul? Ce rezultă din prezența laolaltă a oamenilor? Ce efect au asupra unui individ comportamentele trecute ale altora?* Acestea sunt întrebările principale pe care și le pun psihosociologii.

Mult timp s-a crezut că psihosociologia este interesată doar de stările și procesele în care sunt

prezente, într-un spațiu determinat, două sau mai multe persoane. S-a pus semnul identității între studiul proceselor de grup și psihosociologie. Grupul mic, în jurul căruia s-a dezvoltat o extraordinară bogată literatură, a fost considerat, limitativ, obiectul de studiu al psihosociologiei. Astăzi, domeniul psihosociologiei este considerabil extins atât în sensul luării în considerare a faptelor, fenomenelor și proceselor caracteristice marilor ansambluri umane (mulțimi, clase, națiuni), cât și în sensul studierii izolării sociale, a situației individului în societate. De asemenea, un timp, psihosociologii au avut în vedere doar interacțiunea prezentă, *in actu* a comportamentelor umane. Astăzi se acordă o mare atenție influențelor trecute ale interacțiunilor comportamentale. Acțiunile noastre poartă totdeauna amprenta prezenței celorlalți; este firesc, deci, ca psihosociologia să își concentreze efortul de cunoaștere și spre descifrarea mecanismelor de influențare a comportamentelor trecute ale celorlalți asupra comportamentului nostru. Așa cum am precizat, este astăzi larg acceptată ideea *interdisciplinarității* psihosociologiei. Din știință de graniță ea a devenit tot mai mult interdisciplinară.

În aceste condiții, perspectiva psihosociologică poate fi regăsită în fiecare din disciplinele confluente, ceea ce nu înseamnă că psihosociologia nu are un sistem propriu de concepte și teorii în continuă dezvoltare.

Etaple de evoluție a psihosociologiei

A pune problema perioadelor de evoluție a psihosociologiei înseamnă a recunoaște implicit existența unei unice științe despre interacțiunea comportamentală și a unei logici unitare de dezvoltare a acesteia. Ca știință, psihosociologia nu poate fi decât universală, nu poate să vizeze decât generalul, ceea ce este logic în producerea fenomenelor, cauzalitatea, dincolo de circumstanțialitate. Asupra acestui lucru specialiștii în domeniu ar trebui să fie de acord. Se pun totuși câteva întrebări.

Cum se pot formula legi generale pe baza verificării unor ipoteze în condiții circumstanțiale, mai precis, în contextul culturii și civilizației occidentale? Place sau nu, *psihologia socială este un produs al societăților industriale din Vest*. Născută în Europa de Vest, a fost exportată în S.U.A., unde și-a consolidat statutul de știință și de unde a fost importată la jumătatea secolului al XX-lea în Europa de Vest. Restul Lumii și-a asumat mai degrabă rolul de „consumatori de psihosociologie” sau de „subiecți de experiment”. Această realitate relevată, între alții, de **D. Sinha** și **W. Holtzman** (1984), **T. Sloan** și **M. Montero** (1990), **J. W. Berry** și colab. (1992, p. 16) cu privire la psihologie și de **Immanuel Wallerstein** (1997) cu privire la sociologie este, după opinia noastră, cu atât mai evidentă în domeniul psihosociologiei. În acest domeniu mai ales s-a produs un fenomen de „aculturație științifică”, de export-import de psihologie socială americană, mai întâi în Europa vestică – imediat după cel de-al doilea război mondial –, apoi în țările lumii a treia și, după 1965, în fostele state comuniste.

„Aculturația științifică” în domeniul psihosociologiei a întâmpinat și întâmpină bariere mai mult sau mai puțin vizibile. Sunt de amintit barierele culturale, ideologice și politice. Ele acționează diferit după cum este vorba de țări din Europa, Asia, Africa sau America de Sud, după cum diferențele culturale sunt mai accentuate sau mai puțin semnificative. Pot fi transpuse datele despre comportamentele sociale din America de Nord în Asia, în China sau în India, bunăoară? Confucianismul, hinduismul, budismul sau taoismul, ca ideologii dominante, nu pot fi neglijate. Se pune problema verificării constantelor din psihosociologia americană, validarea rezultatelor experimentale în alte culturi, în state cu ideologii diferite. Aceasta constituie, totuși, un deziderat cât timp numărul psihosociologilor din țările în curs de dezvoltare este mic și dotarea tehnică a laboratoarelor de psihosociologie – acolo unde ele există – este precară. Chiar în condițiile McDonaldizării vieții sociale contemporane – ca să folosesc titlul lucrărilor de succes ale lui **George Ritzer** (1995, 1998) –, chiar dacă „difuzionismul cultural” american influențează puternic științele

socioumane, cercetarea psihosociologică autohtonă nu numai că se justifică, dar se impune ca o necesitate, dacă recunoaștem pluralismul ca valoare socială, dacă aspirăm la elaborarea enunțurilor teoretice universale.

După prăbușirea comunismului, în 1989, barierele politice ce separau țările NATO de cele din Tratatul de la Varșovia au fost înlăturate. Aproape o jumătate de veac contactele cu psihosociologia vestică au fost interzise sau cenzurate în numele fondării unei științe noi, psihologia socială marxist-leninistă. Războiul rece a fost dublat de lupta împotriva culturii occidentale, împotriva psihologiei sociale, ca parte a acesteia. După 1990, psihosociologia intră într-o nouă perioadă, marcată de disponibilitatea sporită de cooperare pe plan mondial a specialiștilor din domeniu.

Așadar, pentru a fi universală, *psihosociologia trebuie să fie transculturală*. ⁴î acest lucru se poate realiza numai prin colaborarea amplă a specialiștilor din toate statele, de pe toate continentele. Dihotomia „producători de psihosociologie” și „consumatori de psihosociologie” rămâne un semn al trecutului. În prezent, psihologia socială se afirmă unitar într-o Europă democratică, în curs de unificare, în Asia, ca și în Africa sau America Latină.

Referindu-ne la România, nu putem să nu consemnăm faptul că abia după colapsul comunismului a apărut un tratat de psihologie socială, rod al colaborării unor reputați cercetători științifici și profesori universitari din Belgia, Elveția, Franța, Italia, Spania și din România (A. Neculau, coord., 1996). De asemenea, nu putem să nu atragem atenția asupra unui eveniment în premieră: s-a tipărit în România un volum de psihosociologie coordonat de un distins profesor de psihologie socială din țara noastră – l-am numit pe profesorul **Adrian Neculau**, de la Universitatea „Al.I. Cuza” din Iași – și de un prodigios autor de manuale și dicționare de sociologie, de volume de cercetări psihosociologice empirice din Franța – este vorba despre profesorul **Gilles Ferréol**, de la Universitatea din Poitiers (Minoritari, marginali, excluși, Iași, Editura Polirom, 1996). La afirmarea puternică a psihologiei sociale în România postdecembristă a contribuit semnificativ traducerea unor lucrări de referință din literatura occidentală.

Revenind la situația pe plan mondial, vom observa că psihosociologii americani, în prezent, publică frecvent rezultatele cercetărilor lor în revistele din Europa. La rândul lor, revistele de psihologie socială și editurile din S.U.A. sunt deschise colaborărilor internaționale. Cele mai semnificative contribuții ale psihosociologilor din Europa văd lumina tiparului în S.U.A. Ca să dăm un singur exemplu, studiile lui **Serge Moscovici** (1969, 1974, 1980) au apărut în revistele „**Sociometry**” și în „**Journal of Personality and Social Psychology**” și au fost incluse în volume prestigioase, precum cele editate de **C. Nemeth** (Social Psychology: Classic and Contemporary Integrations, Chicago, Rand McNally, 1974) sau **L. Berkowitz** (Advances in Experimental Social Psychology, vol. 13, New York, Academic Press). Sigur, exemplele nu demonstrează, ci ilustrează, iar în acest caz ilustrează exemplar. Congresele internaționale încurajează libera circulație a oamenilor de știință și a ideilor. Proiectele comune, multiculturale de cercetare se înmulțesc.

Chiar dacă psihosociologia va deveni universală, sperăm, într-un viitor nu prea îndepărtat, tradiția ei nu poate fi ignorată. Avem în vedere tradiția europeană, pe de o parte, și tradiția americană, pe de altă parte. Sub influența lui **G. Tarde** și **Le Bon**, și apoi în perspectivă durkheimiană, psihologia socială europeană se axează pe studiul fenomenelor colective, în timp ce tradiția americană privilegiază studiul comportamentului individual sub influența altora, a societății. Pe de altă parte, în buna tradiție europeană, psihologia socială valorifică datele de observație și reflecțiile din domenii de cunoaștere variate, de la filosofie la beletristică. În tradiția americană experimentul desparte știința de eseistică. Cu experimentul începe istoria științei despre interacțiunea comportamentală. **Sharon S. Brehm** și **Saul M. Kassir** (1990, p. 8) leagă începuturile psihologiei sociale de aplicarea experimentului în domeniu, astfel că actul de naștere al psihosociologiei ar fi semat de **Max Ringelmann** în anii 1880, când agronomul francez a încercat să măsoare performanța individuală și în

grup, pentru sarcini simple, cum ar fi forța cu care este trasă o frânghie. Se descoperă fenomenul care mai târziu va fi numit *social loafing* (pe care l-am tradus prin expresia *frânare socială*, ce ne pare mai apropiată de sensul original decât traduceri alternative *inactivitatea socială* sau *chiul social*.⁴ Alți psihosociologi cu mare autoritate se referă la experimentele agronomului francez ca la primele experimente din psihologia socială: **Bibb Latané** (1994), de exemplu.

În ceea ce ne privește, acceptând că, după o preistorie de milenii, istoria psihologiei sociale începe cu primele studii experimentale, considerăm totuși că îi revine psihologului american **Norman Triplett** meritul de a fi primul dintre fondatorii psihosociologiei. Experimentele lui din 1897, ale căror rezultate au fost publicate în 1898, vizau tot influența socială, dar au pus în evidență fenomenul opus *frânării sociale*, și anume fenomenul *facilitării sociale* – cum va fi denumit acest fenomen în 1924 de către **Floyd Allport**. Nu faptul că rezultatele experimentelor lui **Max Ringelman** au fost comunicate lumii științifice cu o întârziere de aproximativ două decenii, în 1913, ne face să vedem în **Norman Triplett** pe primul psihosociolog propriu-zis, ci constatarea că acesta nu numai că a controlat producerea unui fenomen în condiții diferite, dar a și propus un model teoretic explicativ pentru rezultatele experimentale obținute – ceea ce nu este cazul cu **Max Ringelmann**. Chiar dacă explicațiile teoretice ale lui **Norman Triplett** sunt depășite – cine mai invocă astăzi *dinamogenia*? –, doar măsurarea (observarea) explicată teoretic dă temei științei. De altfel, nu suntem singurii care ne pronunțăm pentru recunoașterea lui **Norman Triplett** ca fondator al psihosociologiei, prin experimentele sale asupra competiției: **Robert B. Zajonc** (1965), **Elliot Aronson** (1972, p. x), **Michael J. Saks** și **Edward Krupat** (1988, p. 461) ș.a. au același punct de vedere.

Așadar, anul 1898 marchează debutul psihosociologiei ca știință. Care sunt etapele ei de evoluție? **Sharon S. Brehm** și **Saul M. Kassin** (1990, pp. 7 - 14) împart evoluția psihologiei sociale în cinci etape: 1) reunirea forțelor (1880 - 1935); 2) marele salt înainte (1936 - 1945); 3) perioada clasică (1946 - 1960); 4) încredere și crize (1961 - 1975); 5) era pluralismului (1976 -). În prima etapă avem de-a face cu fondatorii psihologiei sociale. În primul rând este menționat **Max Ringelmann**, în disputa asupra priorității cu **Norman Triplett**. Autorii citați consideră că lucrările psihologului englez **William McDougal** (1908) ale sociologului american **Edward Ross** (1908) și ale psihosociologului american **Floyd Allport** (1924) au anunțat constituirea unui nou subdomeniu al psihologiei care studiază aspectele sociale ale comportamentului uman, *psihologia socială*. Cea de-a doua etapă, de numai un deceniu, denumită metaforic, conferă identitate psihologiei sociale, în special prin studiile lui **Muzafer Sherif** asupra influenței sociale, publicate cu începere din 1936, și prin cercetările lui **Kurt Lewin**, care au condus la teoria câmpului, în care comportamentul este funcție de interacțiunea dintre persoană și environment. Lucrările lui **Kurt Lewin** au inițiat abordarea interacționistă în psihologia socială. Perioada clasică ar acoperi intervalul dintre anii 1946 și 1960 și ar reuni contribuțiile lui **Gordon Allport**, **Solomon Asch**, **Leon Festinger**, **Fritz Heider**, **Carl I. Hovland**, **John Thibaut** și **Harold H. Kelly**. Importanța psihologiei sociale a fost demonstrată în susținerea efortului militar în timpul celui de-al doilea război mondial. După încheierea conflagrației mondiale, psihologia socială trăiește anii ei de aur – apreciază **Sharon S. Brehm** și **Saul M. Kassin**. Se acumulează contribuții majore: analiza prejudecăților și a stereotipurilor, studiul conformării și al percepției persoanei, se elaborează teoriile comparării sociale, disonanței cognitive, atribuirii și echilibrului, se realizează cercetări fundamentale în legătură cu persuasiunea, schimbarea atitudinală și schimbul social.

După 1961 psihologia socială intră într-o perioadă de „expansiune și entuziasm”. **Stanley Sachter**, **Harold H. Kelly**, **Bibb Latané** și **John Darley**, **Serge Moscovici** și **Marisa Zavalloni**, **D.C. Glass** și **J. E. Singer**, **Albert Bandura**, **Ellen Berscheid** și **Elaine Walster (Hatfield)** au marcat dezvoltarea psihosociologiei prin cercetările lor privind gândirea și afectivitatea, interacțiunile în grup,

problemele sociale și stresul, atractivitatea fizică în relațiile interpersonale. Dar, așa cum remarcă **Sharon S. Brehm** și **Saul M. Kassin**, această perioadă de „expansiune și entuziasm” este totodată și o perioadă de criză a psihologiei sociale, exprimată prin dezbateri vizând etica, validitatea și generalizarea datelor de cercetare, în special a experimentelor de laborator. În fine, era pluralismului, din 1976 până azi, se definește prin *critical multiplism*, adică prin recunoașterea faptului că diferite subiecte reclamă diferite moduri de investigare și utilizarea unor tehnici variate, fiecare metodă de cercetare având virtuți și limite intrinseci. *Pluralismul* de azi al psihosociologiei se manifestă și prin acceptarea deopotrivă a perspectivei „fierbinți” și perspectivei „reci” asupra comportamentelor umane, ceea ce presupune atât studiul motivațiilor și emoțiilor ca factori determinanți ai comportamentului, cât și studiul memoriei, percepțiilor, gândirii – cu un cuvânt, al cogniției. După *revoluția cognitivă* din anii '80, în prezent abordarea „fierbinte” pare să fi recâștigat teren: psihosociologia contemporană studiază nu numai ce și cum gândesc oamenii, dar și ce simt, ce doresc etc.

După cum se observă cu ușurință, granițele dintre etapele de evoluție a psihosociologiei, deși bine fixate cronologic, sunt permeabile: mulți autori reprezentativi trec prin activitatea lor dintr-o „eră” în alta. **Harold H. Kelley**, de exemplu, ilustrează – conform lui **Sharon S. Brehm** și **Saul M. Kassin** – atât „perioada clasică” (1946 - 1960), cât și epoca de „expansiune și entuziasm” (1961 - 1975). Același lucru se poate spune și despre **Gordon W. Allport**, **Muzafer Sherif**, **Albert Bandura** și despre atâția alții. De asemenea, constatăm „parcimonia” cu care se face trimitere la contribuțiile psihosociologilor neamericani și ignorarea periodizării științelor conexe psihosociologiei.

Apariția recentă a enciclopediilor privind tradiția americană și tradiția europeană în sociologie (**R. Boudon**, **M. Cherkaoui**, **J. C. Alexander**, *The Clasiscal Tradition in Sociology*, 4 vol., Londra SAGE Publications, 1997) credem că ne poate ajuta în periodizarea psihosociologiei universale. Câteva lucruri ni se par demne de reținut. Perioada clasică a sociologiei acoperă intervalul 1890 - 1930 în tradiția americană sau până la 1920 pentru tradiția europeană. Perioada modernă în ambele cazuri se întinde până la 1960. Ultima etapă este cea a trecerii de la postindustrialism la postmodernism. Dincolo de un anumit decalaj de început între cele două tradiții (americană și europeană), remarcăm coincidența ultimelor două etape și luarea în calcul a factorilor sociali în stabilirea etapelor de dezvoltare a sociologiei. Pe de altă parte, față de etapele de evoluție a psihosociologiei, stabilite de **Sharon S. Brehm** și **Saul M. Kassin**, înregistrăm fărămișarea perioadelor și decalajul în timp: ceea ce pentru psihosociologie înseamnă etapa de formare, pentru sociologie, cronologic, echivalează cu etapa clasică, iar perioada clasică a psihosociologiei coincide cu etapa modernă a sociologiei.

Recunoscând caracterul oarecum artificial al oricărei periodizări a evoluției în orice domeniu de cunoaștere și riscul de a judeca dezvoltarea unei științe prin prisma unor informații totdeauna limitate, propunem spre reflecție un tablou integrator al dinamicii psihosociologiei în plan mondial și la noi în țară. Credem că în evoluția psihosociologiei universale s-ar putea decupa un număr de cinci etape: 1) preistoria (sec. al VI î.e.n. - sec. al XIX-lea); 2) fondatorii (1880 - 1934); 3) perioada clasică (1935 - 1960); 4) perioada modernă (1961 - 1989); 5) perioada contemporană (1990 -). În ceea ce privește evoluția psihosociologiei în România, ea ar urma aceleași etape, cu reducerea perioadei clasice, dată fiind interzicerea de către regimul comunist a cercetărilor psihosociologice și a predării psihologiei sociale în învățământul superior în intervalul 1950 - 1965, și cu defazarea corespunzătoare a etapei moderne. Aceasta nu înseamnă nicidecum sincronizarea dezvoltării psihologiei sociale în România și pe plan mondial. De consonanță tematică și metodologică nu poate fi vorba decât în prima jumătate de secol a evoluției psihosociologiei. Când s-a recunoscut legitimitatea academică a psihologiei sociale, după hiatusul 1950 - 1965, direcțiile de cercetare, problemele de studiu și chiar metodele de investigare, pe considerente ideologice și politice, au condus la desincronizare și la rămânerea în urmă a psihologiei sociale din România.

După *decembrie* '89, cu toate dificultățile tranziției, s-au deschis perspectivele sincronizării

universale a psihosociologiei românești. Lucrările publicate (S. Chelcea, 1990, 1994, 1997, 1998; A. Neculau, 1995, 1996, 1997, 1998; P. Iluț, 1996, 1997; Aurora Liiceanu, 1997; Elena Zamfir, 1997; Iolanda Mitrofan, 1997, 1998) și înființarea unor facultăți de psihosociologie (la *Institutul Național de Informații din București* și la *Universitatea din Petroșani*), ca și deschiderea cursurilor de master în domeniul psihologiei sociale (la *Universitatea „Al. I. Cuza” din Iași*), sunt tot atâtea semne de bun augur. Semnalăm în aceeași ordine de idei editarea cu începere din 1995, la *Institutul Național de Informații din București*, a revistei „*Psihosociologia Mass-Media*”, sub îndrumarea prof. univ. dr. **Septimiu Chelcea**, și apariția în 1998 a primului număr al revistei de „*Psihologie socială*” la *Universitatea „Al. I. Cuza” din Iași*, sub direcția prof. univ. dr. **Adrian Neculau**.

Psihologie socială sau psihosociologie?

Nu intenționăm să facem „ceartă de cuvinte” și nici nu avem ambiția să pronunțăm verdicte. Întrebarea ni se pare foarte serioasă, vizând identitatea domeniului. De altfel, revista „*Connexions*” (nr. 42 din 1984) consacră un număr special acestei probleme: „*Psychologie sociale et psychosociologie*”.

Mai întâi, câteva precizări lingvistice. În limba engleză se utilizează aproape exclusiv termenul de „psihologie socială”. **Charles Abraham Ellwood** (1917) a preferat, totuși, termenul de „psihosociologie” pentru a denumi știința care studiază „aspectele psihologice ale societății”. Denominația „psihosociologie” este franceză. Se pare că sociologul și antropologul **Marcel Mauss** (1872 - 1950) a folosit pentru prima dată, în 1934, termenul de „psycho-sociologie” – după cum remarcă **Guy Barbichon** (*Sociologie de l’acteur et psychologie sociale*, în „*Connexions*”, nr. 42, 1984, p. 34).

În România s-a impus termenul de „psihologie socială”, fiind mai rar întâlnit cel de „psihosociologie”. Totuși, lucrări reprezentative în domeniu poartă în titlul lor termenul de „psihosociologie”, nu de „psihologie socială” (vezi, de exemplu, George Em. Marica, 1944, sau Traian Herseni, 1980). Au contribuit la această stare de lucruri, pe de o parte, faptul că primii savanți români ai domeniului s-au format în Franța, unde în mediul universitar a fost și este privilegiat termenul de „psychologie sociale”, și, pe de altă parte, la relansarea acestei discipline științifice, după 1965, psihologii și-au apropiat-o, dat fiind faptul că anterior acestei date sociologia fusese intersiză, ca știință burgheză. După evenimentele din *decembrie ’89* s-au înființat la noi mai multe *facultăți de psihosociologie* (nu de psihologie socială), astfel că și instituțional ne aflăm într-o situație ambiguă: două denumiri pentru unul și același domeniu al cunoașterii sau pentru câmpuri de cunoaștere diferite? Acestea sunt, însă, elemente conjuncturale.

Termenul de „psihologie socială” arată că ne aflăm în prezența unei ramuri a psihologiei, așa cum este cazul psihologiei medicale, de exemplu. Adevărul pare a fi cu totul altul. Denumită astfel, psihologia socială indică emergența ei la intersecția psihologiei cu sociologia. Dar, așa cum am arătat (1982), domeniul de care ne ocupăm rezultă din convergența mai multor științe. În același sens, **Jean Dubost** sublinia că psihosociologia nu se constituie doar din disciplinele prezente în numele său, ci și din multe altele: biologie, istorie, etnologie, antropologie, economie, geografie umană etc. (*Psychologie sociale versus psychosociologie?* în „*Connexions*”, nr. 42, 1984, p. 19). Nu se justifică, deci, pe deplin denumirea de „psihologie socială”, domeniul de studiu la care ne referim neputând fi privit nici ca un „appendice al psihologiei generale”, nici ca o interfață între psihologie și sociologie. A spune că aceasta reprezintă o știință de „graniță”, de „hotar”, de „frontieră”, de „interferență” sau de „intersecție”, o disciplină de „contact”, „balama”, „relațională” sau „de legătură” – așa cum remarcă și **Adrian Neculau** în „Prefață” la traducerea lucrării lui **Willem Doise, Jean-Claude Deschamps** și **Gabriel Magny**, „*Psihologie socială experimentală*” (Iași, Polirom, 1996, p. 9) – este prea puțin. Ea „umple golul” dintre subiect și obiect, studiază sistematic interacțiunea umană și ajunge la enunțuri

teoretice proprii în urma verificării ipotezelor prin cercetări empirice, fie ele experimentale sau de teren. Face parte din „științele sociale“ (S. Moscovici, 1970) și este „profund originală“ prin lectura conjugată a „spațiului individual“ și a „spațiului social“ (J.-P. Deconchy, 1981).

Condensarea terminologică „psihosociologie“ sugerează că avem de-a face cu un câmp de cunoaștere unic, chiar dacă în cadrul lui pot fi identificați doi poli de interes: înțelegerea proceselor psihice ale persoanei în contact cu socialul (determinarea stărilor emoționale și a comportamentelor de către factorii de mediu, percepția situațiilor sociale, formarea opiniilor, influența rol-status-urilor sociale asupra personalității etc.) și înțelegerea funcționării societății (prin studiul raporturilor dintre indivizi și organizații sociale, prin cercetarea proceselor de socializare, de asimilare a modelelor sociale și de adoptare a valorilor sociale). Această perspectivă asupra psihosociologiei ca domeniu unic, având totuși polarități, propusă de **Guy Barbichon** (*Op. cit.*, p. 28), readuce în prim-planul discuțiilor o problemă mai veche: existența unei psihologii sociale a psihologilor distinctă, dacă nu opusă psihologiei sociale a sociologilor. Autorul mai sus citat menționează că în Franța tradiția academică favorizează polul sociologic al psihosociologiei, fapt ce o particularizează față de psihologia socială americană. Sunt invocați în acest sens **Marcel Mauss**, **Claude Lévi-Strauss**, **P.-H. Chombart de Lowe**, **Serge Moscovici**.

În „Editorialul“ semnat de **Jean-Léon Beauvois** și **André Lévy** în revista „Connexions“ (nr. 42, 1984) întâlnim un foarte concludent tablou sinoptic al implicațiilor terminologice, pe care îl reproducem în continuare (Tabelul 1).

Tabelul 1. Implicațiile termenilor de *psihologie socială* și *psihosociologie* (după Jean-Léon Beauvois și André Lévy, 1984)

<i>Psihologie socială</i>	<i>Psihosociologie</i>
1. Primatul psihologiei	1. Interes major pentru procesele sociale
2. Asociată cercetării academice și discursului universitar	2. Asociată intervenției sociale
3. Accentuare a conștiinței și coeziunii sale	3. Accent pe profesionalism și contradicții interne
4. Abordare cantitativă și experimentală	4. Abordare clinică și calitativă
5. Tendință spre cognitivism și spre teorii ale proceselor limitate (de exemplu, atribuirea)	5. Tendință spre psihanaliză și spre teorii pan-explicative (de exemplu, comunicarea)
6. Centrare pe reacția individului la stimulii sociali	6. Centrare pe situația individului în grup
7. Încalcare spre tradiție, spre clasicism	7. Încalcare spre inovație

În ceea ce ne privește, subliniind că disciplina de care ne ocupăm este unitară și relativ independentă, că este în expansiune ca „știință socială a viitorului“ – după expresia lui **Eugène Enriquez** (*Éloge de la psychosociologie*, in „Connexions“, nr. 42, 1984, p. 120) –, preferăm denumirea de *Psihosociologie*, folosind-o alternativ cu cea de *Psihologie socială*, când ne referim la alți autori, și optăm pentru internaționalizarea ei, conform principiului *contextualității* (S. Moscovici, 1996).

În noul context european, psihosociologia românească, reluând legăturile strânse cu

psihosociologia europeană, va trebui să răspundă, în primul rând, provocărilor sociale din România. Prin aceasta ea va putea contribui la relieful psihosociologiei europene și internaționale. „Describe ulița satului tău și vei intra în universalitate” – spunea un mare prozator. Cu condiția ca talentul să-ți fie susținut de un imens și constant efort. Cred, ca într-un experiment bine controlat, că acesta este și imperativul psihosociologiei românești contemporane.

Psihosociologia românească în noul context european

Eșecul sistemului politic și economic din țările fostului bloc socialist a dus la conturarea unui context social nou în întreaga Europă. Psihosociologia, oricum ar fi definită, studiază în esență relațiile interumane în cadrul social concret, fiind astfel intim legată de evoluția societății. Să ne gândim la debutul preocupărilor psihosociologice: să fi fost oare o pură întâmplare că fenomenul mulțimilor umane a generat prima interogație sistematică din domeniul psihologiei sociale ?

Celebra lucrare a lui **Gustave Le Bon** „*Psychologie des foules*” (1895) a constituit un răspuns la provocările istoriei: lupta dintre revoluție și restaurație. Ca om de știință, **Gustave Le Bon** a căutat să explice catastrofele sociale din trecut și a încercat să afle cauzele dezorganizării sociale din Franța anilor săi. Acțiunea maselor și greșelile de guvernare ale clasei dominante – iată cele două elemente fundamentale spre care a condus reflecția fondatorului psihosociologiei franceze, care în ultima parte a vieții și-a consacrat eforturile intelectuale pentru educarea elitelor în spiritul sporirii responsabilității politico-militare. Oamenii politici de talia unui **Raymond Poincaré** (președinte al Franței între 1913 și 1920) sau **Theodore Roosevelt** (președinte al S.U.A. între anii 1901 și 1909) au acordat atenția cuvenită viziunii lui **Gustave Le Bon** despre unitatea mintală, emoționalitatea și caracterul rudimentar al proceselor intelectuale ce ar caracteriza mulțimile. Nu stăruim aici și acum asupra valorilor și limitelor gândirii celui care – așa cum remarcă **Alice Wildener** (1979) – a descris, mult înaintea lui **George Orwell** și mai profund decât acesta, distrugerea personalității într-un sistem politic totalitar. Subliniem doar faptul că, încă de la constituirea ei, psihosociologia își trage substanța identică din contextul social imediat.

Această idee a fost ilustrată, cu prestigiul său internațional, de **Serge Moscovici** de la Ecole des Hautes Études en Sciences Sociales (Paris) la Cea de-a VIII-a Conferință Generală a Asociației Europene de Psihologie Socială Experimentală (Budapesta, iulie 1990). Reputatul psihosociolog francez își exprima convingerea că acum se derulează cel de-al doilea mare episod istoric și cultural din evoluția psihologiei sociale (primul fiind legat de prăbușirea în anii '70 a imperiilor coloniale). Noul context afectează nu numai existența socială, dar și pulsația științifică. Schimbările din fostul lagăr socialist – precizează **Serge Moscovici** – nu înseamnă reîntoarcerea la trecut și nici faptul că Estul va trebui să repete sau să copieze Vestul (*New Problems for Social Psychology*, în „*European Bulletin of Social Psychology*“, 1990, vol. 2, nr. 3, p. 3).

Psihosociologia românească, în noul context european, va fi recunoscută pe plan național și internațional numai dacă va renunța să mai copieze cercetarea psihosociologică de aiurea. Contactul cu progresele științelor socioumane din Europa și din întreaga lume oxigenează, fără îndoială, imaginația științifică autohtonă. Calchierea degradează gândirea. După ce ani de zile ni s-a impus modelul marii științe din Est – nu începeau tratatele și manualele universitare de psihologie socială cu contribuția lui **Marx**, **Engels** și **Lenin** la fundamentarea acestei discipline științifice?! –, acum să îmbrățișăm la fel de entuziast tot ceea ce poartă marca Vestului? S-a propus chiar să învățăm în universități după manuale occidentale. Am avut cândva parte de manuale străine; este adevărat, nu din Vest! Reînviiem trecutul? Psihologia socială nu poate fi înțeleasă în afara ciclului lingvistic – menționa cu deplin temei **Serge Moscovici**. Ce semnificație poate avea pentru noi psihosociologia ruptă de limba română?

Ne-am eliberat de un colectivism despot, dar proslăvirea individualismului și proclamarea

concurenței libere (de raporturile etnice?) nu ne apropiem de idealul și modul de viață din Europa occidentală, care caută forme de viață comunitară, modalități de coexistență demnă și solidaritate umană. Deschiderea la dialog și comunicare între indivizi și grupuri umane funcționează ca ideal în contemporaneitatea europeană. Noi avem un fel de a fi și o tradiție de viață comunitară. Să nu le ignorăm. Să ne fundamentăm aspirațiile pe tradițiile poporului nostru, să nu reluăm drumul parcurs de alții. Altfel ne îndepărtăm, nu intrăm în Europa!

La forumul psihosociologilor de la Budapesta s-a vorbit despre apariția unui nou tip uman, „*homo europaeus*“. Probabil că Europa occidentală este pregătită pentru zămislirea acestuia. Dincoace de fosta cortină de fier popoarele sunt cuprinse într-o dramatică tendință de afirmare a identității naționale și culturale. Doar cunoscând specificul național vom înțelege și ne vom apropia cu demnitate de celelalte popoare europene. Astfel vor fi depășite „ismele“.

Democrația ca tip de cultură emergentă în Europa, ca fapt social total, penetrând întreaga viață socială, relațiile în familie și la locul de muncă, raporturile interumane și intergrupale etc., impune schimbarea valorilor, renovarea mentalităților, instituirea unui alt univers spiritual, dominat de raționalitate, performanță și moralitate. Schimbarea socială accelerată guvernează Europa. Psihosociologia, ca „știință a interacțiunii dintre schimbarea socială și opțiunea individuală“, ocupă azi un loc central în sistemul științelor socioumane. Psihosociologia românească, în actualul context european, nu are altă alternativă de dezvoltare decât studiul concret al schimbării la nivel național și comparativ intercultural.

CAPITOLUL 2

PREISTORIA ÎNDELUNGATĂ A PSIHOLOGIEI (sec. al VI-lea î.e.n. – sec. al XIX-lea)

Psihologia are o preistorie de mai multe mii de ani, dar o istorie de abia de un secol. Cele mai vechi scrieri din India și China au vorbit despre om și despre traiul laolaltă al oamenilor. Regăsim, așadar, din cele mai vechi timpuri, o temă centrală a psihologiei: *relația individ-societate*. În etapa preistorică a evoluției ei este o exagerare să gândim psihologia socială ca o știință propriu-zisă. Întâlnim doar reflecții, unele geniale, despre om și societate. De la **Platon** și **Aristotel** se revendică toate științele socioumane. De la filosofi și gânditori din antichitate până în zilele noastre descoperim filonul multor teorii și ipoteze psihologice, ca și corola de lumină ce scoate în relief fațetele „diamantului firii” - omul. La **Seneca** se conturează *teoria comportamentului prosocial*, **Machiavelli** atrage atenția asupra fenomenului *opinie publice* și a acțiunii de *manipulare comportamentală*, **Montaigne** face observații subtile asupra a ceea ce psihologii vor numi patru secole mai târziu *persuasiune* și *compliance*.

Ne vom opri aici cu exemplele care susțin ideea genezei psihologiei din reflecția filosofică, dar nu contenim a-i îndemna pe mai tinerii noștri colegi să nu se rupă de filosofie, oricât de tehnice sau de matematizate ar fi experimentele lor.

Sec. al VI-lea î.e.n.

- Idei psihologice se regăsesc în opera înțelepților și filosofilor din cele mai vechi timpuri. În „*Legile lui Manu*” (*Manawa Dharmasastra*), cod de legi civile și religioase din India, anterioare secolului al VI-lea î.e.n. (păstrate într-o versiune din secolul al II-lea î.e.n.) întâlnim, poate, cea mai veche expunere a *organicismului*, conform căruia *societatea* este constituită după planul unei ființe vii: unii membri ai societății reprezintă gura, alții brațul, alții coapsa etc.
- „În China antică, în învățăturile lui **Confucius** (c. 551-479 î.e.n.) se află idei cu încărcătură psihologică despre *societate* (conducerea ei armonioasă) și despre *individ* (perfecționarea personalității), ca și despre tradiții ca fundament al societății. După **Confucius**, care - ca și **Socrate** - nu a lăsat o operă scrisă, *prietenia* și *echitatea* constituie valori cardinale.

Sec. al IV-lea î.e.n.

- În Grecia antică își află originea gândirea filosofică și științifică europeană. **Platon** (427 - 347 î.e.n.), considerat de **Heidegger** „inițiatorul metafizicii occidentale”, a inspirat prin dialogurile filosofice (**Banchetul**, **Fedon**, **Statul**, **Sofistul** ș.a.) reflecția psihologică de mai târziu. În „*Republica*” **Platon** denunță rolul corupător al artei în societate, admitând doar menținerea muzicii doriene, convenabilă războinicilor. Societatea ar trebui formată din trei caste: cea a filosofilor, a gardienilor și a agricultorilor și meseriașilor. Castelor dominante **Platon** le recomandă

comunitatea averilor, a femeilor și a copiilor pentru a-i putea domina pe agricultori, pe meseriași și pe sclavi (*Statul*). Gândirea lui **Platon** a influențat curente de idei filosofice (organicismul, personalismul, fenomenologia), care au avut reverberații în psihosociologie de-a lungul timpului. **Karl R. Popper** (1966) îl considera pe **Platon** nu numai ca pe unul din primii savanți din domeniul științelor sociale, dar și ca pe cel mai influent dintre ei. **S. A. Barnett** (1988) apreciază că de la **Platon** începe *tradiția pesimistă* în gândirea europeană cu referire la individ și societate. În statul ideal, înfățișat în „*Republica*”, guvernării gardieni erau selecționați după criterii stricte și instruiți timp de 18 - 36 de ani. Apoi dispuneau de autoritatea absolută pe care și-o perpetuau prin violență. Acestea amintesc de *eugenie* și de *sistemul totalitar* din secolul al XX-lea (S.A. Barnett, *Biologie și libertate*, București, Editura „Științifică”, 1995, p. 29). Tradiția pesimistă îi include pe **Niccolo Machiavelli**, **Thomas Hobbes**, **Thomas Malthus**, **Charles Darwin**, **Friedrich Nietzsche**, **Oswald Spengler** ș.a.

- **Aristotel** (384 - 322 î.e.n.), filosof grec originar din Stagira, discipol al lui **Platon**, a arătat importanța cercetării concrete a vieții sociale și a consacrat ideea că omul este *ființă socială* (*zoon politikon*). În „*Politica*”, **Aristotel** a analizat comparativ 158 de colecții de legi, procurate de fostul său elev, **Alexandru Macedon**, din cetățile întâlnite în cursul expedițiilor militare ale acestuia. Monarhia, aristocrația și republica - cele trei forme de guvernare analizate în „*Politica*” - pot conduce la forme degenerate: tiranie, oligarhie, demagogie. Fiind prin natura lor *ființe sociale*, indivizii participă la viața socială ca o condiție *sine qua non* a existenței lor. În „*Etica nichomahică*”, „*Etica cea mare*” și „*Etica eudemică*” întâlnim o adevărată teorie despre *prietenie*, ca *relație interpersonală*. Dând un sens mai larg termenului de „*prietenie*”, și anume camaraderie, dragoste filială, ospitalitate, devotament față de patrie, **Aristotel** susține că „prietenia este un suflet cu două trupuri”. Iubind utilul, plăcutul și binele, oamenii leagă prietenii din interes, din plăcere și din virtute. Pentru stabilirea unei relații de prietenie se cer - după **Aristotel** - trei condiții: existența a cel puțin doi oameni, sentimentele să fie reciproce, indivizii să-și dea seama de reciprocitatea sentimentelor. Lui **Aristotel** îi datorăm - după cum susțineau **Mihai Ralea** și **Traian Herseni** - „cea mai potrivită definiție a psihologiei sociale: „A trăi înseamnă a simți și a cunoaște; în consecință, a trăi laolaltă înseamnă a simți împreună și a cunoaște împreună” (*Introducere în psihologia socială*, București, Editura „Științifică”, 1996, p. 196).

Sec. I

- În gândirea *stoicilor* apar numeroase teme ce vor intra în domeniul de studiu al psihosociologiei. **Lucius Annaeus Seneca** (4 î.e.n. - 65 e.n.) este foarte semnificativ pentru morala stoică, ce are ca regulă fundamentală cerința „*de a trăi în conformitate cu natura*” (vivere secundum naturam). Rectitudinea morală propăvăduită de stoici conduce la perfecționarea ființei umane, care trebuie să personifice curajul, justiția și libertatea. În lucrarea „*Scrisori către Luciliu*” găsim reflecții psihosociologice strălucite. **Lucius Annaeus Seneca** susține că „*omul este sfânt pentru om*” (homo sacra res homini). După o jumătate de veac **Thomas Hobbes** va spune: „*omul este lup pentru om*” (homo homini lupus). Din multitudinea ideilor exprimate de **Lucius Annaeus Seneca** și care constituie teme centrale ale psihosociologiei contemporane amintim doar reflecțiile „*despre binefaceri*” (De beneficiis). „Răspлата unei fapte bune este a fi făcut-o” (*Scrisoarea a LXXXI-a*) reprezintă nota definitorie a *comportamentului prosocial*.

Sec. al XIV-lea

- **Abu Zaid Abdel Rahman Ibn Khaldun** (1332 - 1406), marele istoric al lumii arabe, scrie

„Cartea poveștelor și a datelor despre viața arabilor, perșilor și berberilor“ - monumentală lucrare cu titlul original „*Kitab al Ibar*“. Prima din cele trei cărți ale acestei istorii, „*Mukaddima*“ (*Introducere*), publicată în 1377, cuprinde în cele peste 1500 de pagini idei și elemente ale unora din teoriile sociologice de mai târziu (Ch. Montesquieu, K. Marx, V. Pareto, O. Spengler, A. Toynbee ș.a.). În concepția lui **Ibn Khaldun** societatea umană s-ar fonda pe *instinctul de grup* (açabiyya). Ca și organismele vii, care se nasc, cresc și mor, societatea ar urma o evoluție ciclică: ascensiune, înflorire, declin. În faza de declin *cooperarea* dintre oameni se rarefiă, instinctul de asociere diminuează. În „*Mukaddima*“, **Ibn Khaldun** afirmă: „Omul însuși este copilul obișnuințelor și obiceiurilor sale și nu copilul naturii și temperamentului său“, ceea ce prefigurează tema *societății*, care i-a preocupat pe psihosociologi câteva secole mai târziu.

Sec. al XVI-lea

- **Niccolo Machiavelli** (1469 - 1527), istoric, scriitor și om politic din Florența, a utilizat - se consideră - primul termenul de *opinie publică* în sens modern. El considera că opinia publică are un rol important în susținerea sau distrugerea puterii politice. **Niccolo Machiavelli**, în lucrarea „*Principele*“ (1516), arată că interesele și forța, nu principiile morale, dictează în politică și că „Important este de a merita afecțiunea poporului, căci el este cel mai tare și cel mai puternic“. Dincolo de observațiile psihosociologice privind activitatea diplomatică, renaștentistul florentin pledează pentru *manipularea comportamentală* a oamenilor ca alternativă la conducerea lor prin forță. Astfel, în psihosociologia modernă se utilizează termenul de *machiavelism* ca atitudine desemnând tendința de a manipula comportamentul altora în vederea atingerii propriilor scopuri și termenul de *tip de personalitate machiavelică*, ce se caracterizează prin atitudinea amintită. Gândirea lui **Niccolo Machiavelli** continuă tradiția *pesimistă*: „oamenii sunt răi și totdeauna gata să-și afișeze natura vicioasă... Dacă înclinația lor către rău rămâne ascunsă un timp..., trebuie să presupunem că a lipsit ocazia ca aceasta să se arate“ (*Convorbiri*). În 1970, **Richard Christie** și **Florence L. Geis** publică volumul „*Studies in Machiavellianism*“ (New York, Academic Press). În ciuda adevărului că **Niccolo Machiavelli** „a dezgolit omul de toate calitățile sale umane gingașe și l-a redus la stadiul de animal guvernat, în modul cel mai puternic, de forță și necinste“ (**Kenneth Bock**, 1980), diplomatul florentin - condamnat postmortem de către Inchiziție - a nutrit idealuri de pace și stabilitate, idealuri larg împărtășite în zilele noastre (**S. A. Barnett**, *Op. cit.*, p. 32). În România, **Cătălin Mamali** a atras atenția primul asupra termenului de „machiavelism“. (*Dicționar de psihologie socială*, București, Editura „tiințifică și Enciclopedică, 1981, p. 135), iar **Septimiu Chelcea** a tradus și adaptat „*Mach IV Scale*“ pentru identificarea tipului de *personalitate machiavelică* (*Psihologia*, 1991, nr. 4, p. 4).
- De numele lui **Neagoe Basarab** se leagă „prima capodoperă“ românească în limba slavonă în care apar idei psihosociologice despre ceea ce astăzi se numește „leadership“: „*Învățăturile lui Neagoe Basarab către fiul său Theodosie*“ (1512 - 1521). Sfaturile „voievodului culturii românești“ vizează *relațiile ierarhice* de subordonare și supunere, recompensele și pedepsele, arta negocierii. Așa cum arăta **Adrian Neculau** (1984), „Întâlnim în aceste *Învățăături* aproape toate temele psihosociologiei moderne, exprimate într-un limbaj adecvat și tratate cu competență și convingere“ (*Începuturile unei viziuni psihosociale asupra manifestărilor umane la vechii cărturari români*, în *Psihologia socială în România*, Ana Tucicov-Bogdan, coord., București, Editura Academiei, 1984, p. 27). Această lucrare a apărut aproximativ în aceeași perioadă cu *Principele* lui **Niccolo Machiavelli**, fără ca lucrarea politologului italian să fi fost cunoscută de domnul muntean - conform opiniei lui **Dan Zamfirescu**.
- Moralisții francezi, de la Renaștere încoace, pot fi considerați precursori ai psihosociologiei.

Michel de Montaigne (1533 - 1592), autorul „Eseurilor” (1580), este cel mai reprezentativ pentru gândirea Renașterii. A încercat să înlăture *prejudecățile* medievale, a promovat cercetarea empirică (observația și autoobservația), a elaborat o concepție umanistă în cadrul căreia omul este văzut ca relație socială, ca existență care „se face”. **Michel de Montaigne** a făcut observații subtile cu privire la fenomene și procese psihosociale, precum persuasiunea, compasiunea, sinceritatea, gelozia, complezența, comunicarea etc.

Sec. al XVII-lea

- La jumătatea secolului al XVII-lea se tipăresc cărți românești de învățătură (*Pravila de la Govora*, 1640; *Cartea românească de învățătură*, 1646; *Îndreptarea legii*, 1652), care oferă cititorilor *modele normative* și sfaturi de comportare.
- De la **Grigore Ureche** (1590 - 1647) ne-a rămas cea mai veche scriere din Moldova în limba română: „*Letopisețul Țării Moldovei*”, în care găsim analiza psihosociologică a personalității, realizată prin tehnica portretelor, prin relatarea întâmplărilor portretizante - cum remarcă **Traian Herseni** și **Nicolae Radu** (*Aportul cronicarilor la dezvoltarea psihologiei românești*, în „*Revista de psihologie*”, 1962, nr. 1). Iată cum îl descrie cronicarul pe Bogdan Vodă: „nu în beții, nici în ospete petrecea, ci ca un stejar în toate părțile priveghea să nu se știrbească țara” (*Letopisețul Țării Moldovei*). **Grigore Ureche** propune „un *model de învățare socială* valabil pentru timpul său”, bazat pe „învățătură și certare a celor mari și puternici” (Adrian Neculau, *Op. cit.*, 1984, p. 35).
- Unii istorici ai psihologiei sociale - de exemplu, **Gardner Murphy** (1932) - îl consideră pe **Thomas Hobbes** (1588 - 1679) „primul psiholog” din evoluția acestei discipline. A analizat dimensiunile psihosociale ale *conflictelor*, dominației și supunerii, ale insecurității. A preluat de la poetul latin Plaut expresia: „omul este lup pentru om” (*homo homini lupus*) și a crezut că „starea de natură” a oamenilor este „*războiul tuturor împotriva tuturor*” (*bellum omnium contra omnes*). În „*Leviathan sau materia, forma și puterea unui stat ecleziastic și civil*” (1650), **Thomas Hobbes** enunță *principiul contractualismului*: statul a fost creat de oameni pe baza unei înțelegeri (contract) pentru a pune capăt luptei tuturor împotriva tuturor. Contractul (convenția) este, desigur, imaginar. Pentru **Thomas Hobbes**, oamenii au o înclinație generală, o „dorință perpetuă și febrilă de putere, ... care nu se sfârșește decât o dată cu moartea”. Combativitatea la oameni nu este înăscută, ci dobândită prin rațiune, care le dictează că este rațional doar ceea ce aprobă suveranul.
- În 1655, **François La Rochefoucauld** (1613 - 1680) publică lucrarea „*Cugetări sau maxime morale*”, în care este schițat în liniile sale esențiale un portret psihic al omului epocii sale, propunând modelul a ceea ce a numit „omul cumsecade” (*L'honnête homme*), care „atrage stima oamenilor onești” și care urmărește să fie în relații interpersonale cu aceștia. A analizat în profunzime relațiile interpersonale nedezirabile, precum: egoismul, gelozia, minciuna, ura, impertinența. A intuit *sistemul rol-status-urilor sociale*: „În toate profesiunile, fiecare își asigură un anumit obraz și o anumită înfățișare, pentru a părea ceea ce vrea să pară în ochii celorlalți. Astfel, se poate spune că lumea nu este compusă decât din obraze” (cuvântul „obraz”, sinonim cu „față”, are aici semnificația socială: „obraz subțire”, „față bisericească”, „om cu două fețe”).
- **Miron Costin** (1633 - 1691) scrie în limba română „*Letopisețul Țării Moldovei de la Aron Vodă încoace*”, poemul filosofic „*Viața lumii*” și lucrarea „*De neamul moldovenilor*”, precum și două cronici în limba polonă. Ți acest cronicar umanist stăpânește cât se poate de bine *tehnica portretului* psihosociologic. Iată, spre exemplu, „portretul” lui **Matei Basarab**: „om fericit peste toate domniile acelei țări, nemândru, blând, drept om de țară, harnic la războaie, așa neînfrânt și nespăimat, că poți să-l asemeni cu marii oșteni ai lumii”. Îndemnurile sale vizează *conformarea* la normele sociale, în funcție de *status-ul* social, de rangul boieresc. De la **Miron Costin** ne-a

rămas sentința vizând determinarea socială: „Nu vremile sunt sub om, ci bietul om subt vremi“.

- **Blaise Pascal** (1623 - 1662) proclamă superioritatea omului asupra naturii. „Omul nu este decât o trestie dintre cele mai slabe ale naturii, dar este o trestie cugetătoare” - afirmă **Blaise Pascal** în „Cugetări” (lucrare apărută postum, în 1670). „Nu este nevoie ca întreg universul să se înarmeze pentru a-l strivi; un abur, o picătură de apă sunt de ajuns ca să-l ucidă. Dar dacă universul l-ar strivi, omul ar fi totuși mult mai nobil, pentru că el își dă seama că moare, pe când universul nu știe nimic despre avantajul său”. **Blaise Pascal** a formulat vestitul „pariu” cu privire la credințele religioase: „dacă Dumnezeu nu există, nu pierdem nimic, iar dacă există, câștigăm totul” și a atras atenția asupra relativității normelor morale și juridice: „Nu întâlnim aproape nimic just sau injust care să nu se schimbe deodată cu climatul... Un meridian decide asupra adevărului. Legile fundamentale se modifică. Dreptul are epocile sale. Hazlie justiție, pe care o limitează un râu sau un munte: adevăr dincoace de Pirinei, eroare dincolo de ei”. Gândirea lui **Blaise Pascal** a influențat *existențialismul* contemporan și, prin aceasta, concepția psihosociologică despre relația individ/societate.
- **Baruch Spinoza** (1637 - 1677), filosof raționalist din Olanda, a înfățișat în „*Ethica ordine geometrico demonstrata et in quinque partes distincta*”, terminată în 1676 și la care a lucrat, cu unele întreruperi, timp de douăzeci de ani, o filosofie a omului, teoretizând ceea ce antichitatea și gânditorii epocii sale (Descartes, Hobbes ș.a.) oferiseră. Chiar dacă „Spinoza nu este original” (H. Hofer, 1934), convingerea sa că omul trebuie cunoscut și înțeles, nu etichetat, ar trebui împărtășită de toți psihosociologii. „M-am străduit neîncetat să nu ridiculizez, să nu deplâng și nici să disprețuiesc acțiunile umane, ci să le înțeleg” - scria **Baruch Spinoza**. De reținut, din punct de vedere psihosociologic, este accentul pus pe percepția socială: „Dacă ne imaginăm că cineva afectează cu bucurie lucrul pe care îl iubim, vom fi afectați de iubire față de el. Dacă, dimpotrivă, ne imaginăm că îl afectează cu tristețe, vom fi afectați de ură împotriva-i” (Propoziția XXII). „i mai departe: „Dacă ne imaginăm că cineva afectează cu bucurie un lucru pe care îl urim, vom fi afectați de ură față de el. Dacă, dimpotrivă, ni-l imaginăm afectând același lucru cu tristețe, suntem afectați față de el de iubire” (Propoziția XXIV). Considerăm că în aceste propoziții, ca și în demonstrațiile lor găsim aceleași generalizări pe care le va face **Fritz Heider** trei secole mai târziu în „*Psihologia relațiilor interpersonale*” (1958).
- Între precursorii cei mai semnificativi ai psihosociologiei românești se numără și **Nicolae Miclescu** (1636 - 1708) cu însemnările sale de călătorie: „*Jurnal de călătorie în China*” și „*Descrierea Chinei*” (1677). Descrierea *obiceiurilor* și comportamentelor chinezilor îl recomandă pe **Nicolae Miclescu** drept unul din întemeietorii *psihologiei popoarelor*. Scriind despre „ce fel de fire au chinezii”, **Nicolae Miclescu** menționează un șir de calități psihomorale: hărnicia, modestia, cinstea, îndemânarea, statornicia. Chinezii „iubesc facerea de bine și pe cei ce o săvârșesc”. Regăsim aici problematica modernă a *imagologiei*.
- În 1688, apare lucrarea „*Les Caractères ou les mœurs de ce siècle*” de **Jean de la Bruyère** (1645 - 1696), fină și expresivă radiografie a societății franceze a timpului. Accentul este pus pe *comportamentele sociale*. După o expresie consacrată, **Jean de la Bruyère** a căutat în „omul care se vede” tot ce vorbește despre „omul care nu se vede”, analizând expresia corporală, gesturile, privirea, mersul, ticurile etc. În opera lui **La Bruyère** se găsesc observații psihosociologice minuțioase asupra unor fenomene precum dragostea, prietenia, comunicarea verbală, sinceritatea, antipatia ș.a.m.d. De asemenea, este relevată relația dintre comportamentul social și poziția socială dată de avere. Ultimul mare moralist al veacului al XVII-lea, acest „om plin de idei, care exprimă lucruri mari în puține cuvinte” - **Jean de la Bruyère** - îndemna, asemenea lui **Spinoza**: „Să nu ne înfuriem asupra oamenilor văzându-le asprimea, nrecunoștința, nedreptatea, trufia, iubirea față de

ei înșiși și uitarea față de alții; așa sunt ei făcuți, așa e firea lor; este ca și când n-ai suporta faptul că piatra cade și flacăra se-nalță“ (Capitolul XII - Despre om). **Jean de la Bruyère** l-a inspirat pe **Paris Momuleanu** în lucrarea sa „Caracterele“ (1825) în care încearcă o apropiere între *năravurile* de la București, la începutul secolului al XIX-lea, și *moravurile* din Parisul veacului al XVII-lea.

- **Ion Neculce** (c. 1672 - 1745) scrie „Letopisețul Țării Moldovei de la Dabija Vodă până la Ioan Vodă Movrocordat“ și culegerea de legende „O seamă de cuvinte“. Ca mare hatman (ministrul apărării naționale de astăzi) în timpul domniei lui Dimitrie Cantemir, a cunoscut din experiență proprie valoarea *evenimentelor cruciale* și importanța *relațiilor interpersonale*. A adus în pragul perfecțiunii *tehnica portretelor* psihosociologice. Despre Petru cel Mare al Rusiei scrie: „era mai înalt decât toți oamenii, iar nu gras, râtund la față și cam smad, oacheș și cam arunca câteodată din cap, fluturând. ^ai nu cu mărire și fală, ca alți monarhi, ce umbla fiecum, prost la haine...”

Sec. al XVIII-lea

- Un loc aparte în evoluția gândirii psihosociologice românești îl ocupă **Dimitrie Cantemir** (1673 - 1723), cărturar umanist și domn al Moldovei (1693, 1710 - 1711). În „Descriptio Moldaviae“ (1714), „Divanul“ sau „Gâlceava înțeleptului cu lumea“, „Istoria ieroglifică“ găsim, alături de cunoștințele de geografie, istorie, etnografie sau sociologie, și reflecții psihosociologice. Sunt descrise „*năravurile moldovenilor*“, comportamentele și trăsăturile lor psihomorale (cutezanță, semeție, trufie, ospitalitate, spirit deschis, dar și lipsa măsurii), se oferă „*sentenții*“ privind rolul relațiilor afective în procesul conducerii, influența socială, relațiile interpersonale ș.a. **Dimitrie Cantemir** crede în măreția omului: „Nu rob, ci stăpân lumii te-au lăsat; pentru aceasta, tu pe dânsa, nu ea pe tine stăpânește“ (Imagine de nedescris a ființei sacre, 1700). Cu deplin temei **Adrian Neculau** (1984) afirma că la **Dimitrie Cantemir** elementele de psihologie socială sunt explicite.
- Considerat unul din marii precursori ai sociologiei, **Montesquieu, Charles Louis de Secondat** (1689 - 1755) arată în „L'Esprit des lois“ (1749) că societatea este guvernată de legi, de „raporturi necesare care derivă din natura lucrurilor“. **Montesquieu** este deopotrivă și un mare precursor al psihosociologiei, în special prin observațiile sale pătrunzătoare privind *caracterele națiunilor*, temă ce prefigurează orientarea modernă de studiu a *intendității sociale*. **Montesquieu** a intrat în conștiința universală și prin savurosul roman epistolar „Les Lettres persanes“ (1721), în care societatea franceză este văzută prin prisma unei alte civilizații, opunând unele *prejudecăți* altor prejudecăți: persanul Rica, întrebat la Paris „Cum poate fi cineva persan?“, răspunde: „Cum poate fi cineva francez?“. Același personaj creat de **Montesquieu** relatează impresiile sale de turist, „de o lună de zile de când sunt aici/la Paris/n-am văzut pe nimeni umblând normal. Nu există pe lume oameni care să-și folosească mai bine membrele lor decât francezii: aleargă, zboară. Trăsurile din Asia cu mersul lor încet, ca și pasul măsurat al cămilelor i-ar face să leșine“. În însemnările sale de călătorie din Germania, Italia, Elveția, Olanda, Anglia, Imperiul Austro-ungar (inclusiv în Munții Apuseni), publicate postum în „Caiete“ (1939), se regăsesc numeroase reflecții psihosociologice: „englezii, care au multă imaginație, inventează puțin, iar germanii, care au puțină imaginație, imaginează mult“ sau „Tot cetățeanu este dator să moară pentru patria lui, nimeni nu este silit să mintă de dragul ei“. Mărturisirea lui **Montesquieu**: „Când am călătorit în țări străine m-am legat de fiecare din ele ca și cum ar fi fost propria mea țară“ are valoare deontologică și metodologică pentru cercetarea psihosociologică.
- La **Jean Jacques Rousseau** (1712 - 1778) reflecția psihosociologică dobândește o puternică expresie teoretică. În „Discours sur l'origine de l'inégalité“ (1755) se arată cum societatea creată prin contractul social influențează psihicul uman. Natura l-a făcut pe om sociabil, iar societatea

impune omului anumite calități: afecțiunea familială, iubirea etc. Sistemul de proprietate, ca instituție socială, a generat procese psihosociale precum concurența, rivalitatea interesele opuse. Tot existența socială a omului a condus la dezvoltarea memoriei și a imaginației, cu un cuvânt, la dezvoltarea *personalității* în funcție de *sistemul rol-statusuri-lor sociale*. **Jean Jacques Rousseau** susține că omul este bun de la natură, că ideile morale sunt înăscute și pledează pentru conformarea educației la natura copilului. „Omul s-a născut liber și/cu toate acestea/este pretutindeni încătușat“ (*Contractul social*, 1762).

- **Dinicu Golescu** (1777 - 1830) scrie „Însemnare a călătoriei mele Constantin Radovici din Golești în anul 1824, 1825, 1826“, ca urmare a vizitării Europei Centrale. Cărturarul iluminist descoperă în țările apusene „normalul“ evoluției umane, „fireasca slobozenie“, iar „cele bune“ ce a văzut dorește să le împărtășească celor din țară, pentru că „vremea este a ne deștepta“. Deci, pune problema *schimbării atitudinale* și comportamentale. **Dinicu Golescu** a aderat deplin la valorile europene, propunând un *model de învățare socială dirijată* prin conectare la realitățile europene (A. Neculau, 1984).
- Psihosociologii germani (Hans Anger, 1970; H. Hiesbsch și Manfred Vorwerk, 1976) fixează debutul psihosociologiei în deceniul al șaselea al secolului al XIX-lea, prin lucrările lui **Theodor Waitz** (1821 - 1864) și **Adolf Bastian** (1826 - 1905), în care legătura psihosociologiei cu *etnologia* este ridicată la rangul de principiu metodologic, date fiind diferențele de mentalitate și caracterul specific al popoarelor.
- În 1860 își începe apariția revista „Zeitschrift für Völkerpsychologie und Sprachwissenschaft“, sub conducerea lui **Moritz Lazarus** și **Hajin Steinthal**. Cei doi lingviști și etimologi germani considerau că sufletul unui popor, supraindividual, se manifestă prin: limbă, mituri și obiceiuri, astfel că prin studiul culturii se poate ajunge la psihologia popoarelor (Völkerpsychologie).
- În 1874, **Ion Crăciunescu** își susține la Sorbona teza de doctorat cu titlul „Le Peuple roumain d'après ses chants nationaux“. Pe baza folclorului, viitorul profesor la Universitatea din București încearcă să analizeze psihologia poporului român.

CAPITOLUL 3

CU EXPERIMENTUL ÎNCEPE ISTORIA PSIHOSOCIOLOGIEI (1880 - 1934)

Actul de naștere a psihosociologiei nu poate fi datat cu exactitate. Nici paternitatea nu este indiscutabilă. ⁴i totuși...

Pentru autorii francezi, psihologia socială se naște în Franța. „Veritabilul ei fondator“ este **Gabriel Tarde** - susține **Serge Albouy** (*Eléments de sociologie et de psychologie sociale*, Toulouse, Privat, 1976, p. 27).

Autorii germani fixează debutul psihosociologiei în perimetrul culturii germane, făcând trimitere la **Theodor Weitz** și la **Adolf Bastian**, ca și la **Moritz Lazarus** și **Hajin Steinthal**, dar mai ales la **Wilhelm Wundt** (cf. Hans Anger, *Sozialpsychologie*, Universität zu Köln, 1970, p. 638).

În literatura anglo-saxonă, apariția psihologiei sociale se leagă de cei care au denumit-o ca atare în titlurile primelor volume consacrate noii discipline: **William McDougall** și **Edward A. Ross** (David L. Silles, ed., *International Encyclopedia of the Social Sciences*, vol. 14, Londra, The MacMillan Company, 1968, p. 459).

Noi credem că se poate scrie despre o știință numită „psihologie socială“ sau „psihosociologie“ odată cu realizarea în acest domeniu a primelor experimente riguros controlate.

Cu experimentul începe istoria psihosociologiei...

1880

- **Max Ringelmann**, inginer agronom, realizează în anii 1880, în Franța, „poate primul experiment de psihologie socială din lume“ (cf. Bibb Latané, *Inaction sociale*, în *Grand Dictionnaire de la Psychologie*, Larousse, Paris, 1994, p. 372). **Max Ringelmann** și-a propus să măsoare eficacitatea cailor, boilor, oamenilor și mașinilor în condiții individuale și, comparativ, când trebuiau să execute împreună diferite sarcini simple. Oamenii, de exemplu, erau puși să tragă de o frânghie cât puteau de tare: singuri, câte trei, câte opt. Lucrând singuri, subiecții de experiment (studenți la „coala agricolă din Grand-Jouan“) atingeau o medie de 63 kg-forță; în grupuri de câte trei ajungeau la media de 160 kg-forță, iar în grupuri de opt realizau media de 248 kg-forță. Eficacitatea grupurilor a crescut de 2,5 ori și, respectiv, de 4 ori (nu de 3 sau de 8 ori, corespunzător multiplicării numărului de participanți). Rezultatele acestui experiment au fost publicate în 1913 și prezentate în 1927 de **Walter Moede**, în Germania. În 1935, **J.F. Dashiell** face trimitere la acest experiment în manualul său de psihologie socială. Abia în 1972, **I. Steiner** propune în lucrarea „*Group Process and Productivity*“ (New York, Academic Press) un model teoretic, explicând fenomenul prin ceea ce a numit pierderea coordonării, care ar fi proporțională cu $N(N-1)/2$ (numărul maxim de diade într-un grup). **Bibb Latané**, **K. Williams** și **S. Harkins** (1979) au reluat

experimentul lui **Max Ringelmann** măsurând eficacitatea realizării unor sarcini simple, ușor de măsurat, cum ar fi intensitatea zgomotului produs de aplauze sau de strigat, în condiții individuale și în grup, și au ajuns la aceleași rezultate: în grup se produce ceea ce ei au numit fenomenul de „**social loafing**“, tradus în franceză prin termenul de „**inaction sociale**“. Considerăm că echivalentul în limba română al termenului ar fi cel de **frânare socială**, iar teoriile explicative ar viza conformarea la norma de grup, pierderea coordonării și influența culturală. Așa cum sublinia **Bibb Latané** (1994), posibilitatea de a identifica efortul fiecărui membru al grupului reduce efectele fenomenului de **frânare socială**.

1890

- În lucrarea „**Legile imitației**“ (1890), **Gabriel Tarde** (1843-1904), unul din fondatorii psihologiei sociale franceze, consideră *imitația* ca fiind elementul esențial al vieții sociale. Imitația asigură difuzarea noului care se produce prin invenții. *Imitația-tradiție* asigură legătura dintre generații, iar *imitația-modă* legătura în cadrul aceleiași generații. După **Gabriel Tarde**, există două moduri principale de a imita: „a face exact ca modelul sau a face exact contrariul“. Imitația, echivalentul în plan social al credinței biologice, se propagă prin *contagiune* mintală, fiind de natură hipnotică: „Societatea este imitație, iar imitația este un fel de „somnambulism“ (*Les lois de l'imitation*, Paris, Alcan, 1921, p. 95). *Contraimitația*, extrem de răspândită, constituie tot imitație și are aceeași finalitate: asimilarea individului de către societate. La **Gabriel Tarde** imitația are un sens foarte larg: „Există imitație ori de câte ori există acțiunea la distanță a unui spirit asupra altuia“. *Legile generale ale imitației* se referă la *imitația de la interior spre exterior*, adică mai întâi sunt preluate ideile, simțămintele, dorințele etc. și abia apoi comportamentele, formele exterioare de manifestare a lor. De asemenea, adoptarea scopurilor premerge imitarea mijloacelor. *Imitarea de la superior la inferior*, cea de-a doua lege a imitației, se referă la preluarea *de către categoriile inferioare* a modelelor oferite de categoriile superioare. Situațiile analizate de **Gabriel Tarde** sunt dintre cele mai diverse: de la difuzarea modei vestimentare și a credințelor religioase până la conducerea maselor de către șefi. Exemplele luate în discuție sunt adesea subtile, dar valabilitatea unei legi nu se demonstrează prin exemple. Când situațiile analizate contrazic legile formulate, **Gabriel Tarde** le declară contraexemple, excepții, care întăresc regula: clasele inferioare imită luxul și formele de divertisment ale claselor superioare, dar și clasele superioare le imită pe cele inferioare (de exemplu, aristocrația română a adoptat creștinismul propagat de sclavi). *Imitarea de la superior la inferior* conduce la o *degradare a modelului*, astfel că egalizarea socială nu este niciodată posibilă, nobilimea păstrându-și rolul istoric civilizator, de la ea pornind „cascada continuă a imitării“. Fenomenul imitației, pus în lumină de **Gabriel Tarde**, i-a preocupat pe mulți psihosociologi. S-au realizat, în timp, numeroase experimente psihosociologice: **O. H. Mowrer** (1960), **A. Bandura** (1962, 1968), **D.J. Hicks** (1965), **W.W. Hartup** (1964, 1968) ș.a. Din literatura românească de specialitate amintim contribuția lui **Pavel Mureșan** (*Ce este imitația?*, București, Editura „tiințifică și Enciclopedică, 1980).

1895

- Ideea *imitației prin contagiune*, lansată de **Gabriel Tarde**, o regăsim și la **Gustave Le Bon** (1841 - 1931), fiind pusă, cu valoare negativă, la baza modificărilor comportamentului indivizilor în starea de mulțime (*Psychologie des foules*, Paris, 1895). *Unitatea mintală* ar fi cea dintâi caracteristică a mulțimilor. Din aceasta ar decurge dogmatismul, intoleranța, sentimentul puterii nelimitate, iresponsabilitatea indivizilor aflați în *starea de mulțime*. În viziunea lui **Gustave Le Bon**, procesele intelectuale ale indivizilor în starea de mulțime ar fi întunecate de instincte și de

afecte, care se amplifică prin contagiune mentală. Din această cauză, mulțimile sunt credule, au idei schimbătoare, infraraționale, ignorându-se principiul noncontradicției. **Gustave Le Bon** nu acordă mulțimilor decât atributul emoționalității simple, dar deosebit de intense și de schimbătoare. Așa se face că mulțimile - după **Gustave Le Bon** - sunt de „natură feminină“, iar indivizii în starea de mulțime sunt mai aproape de animalitate decât de umanitate. Teoria lui **Gabriel Tarde**, atât de seducătoare la apariție, nu a fost confirmată de cercetările psihosociologice ulterioare, dar a generat investigații, ipoteze și noi teorii: **William McDougal** (1920), **Floyd H. Allport** (1921), **N.E. Miller** și **J. Dollard** (1941), **H. Cantril** (1941), **K. Young** (1946), **W. Westley** (1956) ș.a. Celebra lucrare a lui **Gustave Le Bon** „Psychologie des foules“ (1895) a constituit un răspuns la provocările istoriei: lupta dintre revoluție și restaurație. Ca om de știință, **Gustave Le Bon** a căutat să explice catastrofele sociale din trecut și a încercat să afle cauzele dezorganizării sociale din Franța anilor săi. Acțiunea maselor și greșelile de guvernare ale clasei dominante - iată cele două elemente fundamentale spre care a condus reflecția fondatorului psihosociologiei franceze, care în ultima parte a vieții și-a consacrat eforturile intelectuale pentru educarea elitelor în spiritul sporirii responsabilității politico-militare. Oamenii politici de talia unui **Raymond Poincaré** (președinte al Franței între 1913 și 1920) sau **Theodore Roosevelt** (președinte al S.U.A. între anii 1901 și 1909) au acordat atenția cuvenită lui **Gustave Le Bon** și concepției sale despre unitatea mentală, emoționalitatea și caracterul rudimentar al proceselor intelectuale ce ar caracteriza mulțimile. Nu stăruim aici și acum asupra valorilor și limitelor gândirii celui care - așa cum remarcă **Alice Wildener** (1979) - a descris, mult înaintea lui **George Orwell** și mai profund decât acesta, distrugerea personalității într-un sistem politic totalitar. Subliniem doar faptul că, încă de la constituirea ei, psihosociologia își trage substanța identică din contextul social imediat.

1896

- Istoricul, economistul și filosoful **Alexandru D. Xenopol** (1847 - 1920) include în a sa „Histoire des Roumains de la Dacie Trajane“ (1896) un capitol despre starea materială și intelectuală a românilor, remarcând marea unitate a vieții lor psihice, bazată pe limba, obiceiurile și moravurile comune, precum și pe ideea descinderii lor din aceiași strămoși. Într-un ciclu de opt lecții, la **Collège de France**, în 1908, **Alexandru D. Xenopol** va relua tema psihologiei poporului român.
- În 1896/1897 se țin primele cursuri de sociologie, incluzând și probleme de psihosociologie, la universitățile din România. **Constantin Leonardescu** (1844 - 1907) predă sociologie la Universitatea din Iași cu începere din 1896. În 1900 publică studiul „Conștiința socială“, arătând că la „originea conștiinței sociale nu este individul, ci atmosfera socială în care el respiră“.

1898

- **Norman Triplett** a cercetat experimental cât de repede sunt în stare copiii să acționeze mulinete când sunt singuri și când sunt în prezența altora care fac același lucru. Performanța a fost mai bună în al doilea caz (The dynamogenic factor in pacemaking and competition, în American Journal of Psychology, 1898). Astfel a apărut paradigma „influenței sociale“ (mai precis, a „facilitării sociale“), care prezintă similitudine cu însăși definirea psihologiei sociale (Juan Antonio Perez și Țefan Boncu, Clasic și modern în cercetările asupra influenței sociale, în Influența socială. Texte alese, Iași, Editura Universității „Al.I. Cuza“, 1996, p. 9).
- În 1898, **Constantin Rădulescu-Motru** (1868 - 1957), care va ilustra strălucit timp de aproape o jumătate de secol evoluția psihologiei, implicit a psihosociologiei, în România, publică studiul „Problemele psihologiei“ (București, 1898). Cărturarul român scria: „Omul absolut izolat n-ajunge nici cel puțin la conștiința personalității sale, necum la conștiința unei experiențe personale.“

El nu și-ar ști corecta iluziile și nici rezuma în cuvinte cele văzute. Auzul pentru el ar fi cel mai puțin util, căci n-ar avea tovarăși cu care să comunice... Viața socială nu se alătură vieții psihice individuale, ci o pătrunde pe aceasta din urmă în așa fel că aproape o transformă cu totul“ (*Op. cit.*, p. 322 și urm.).

- **Gabriel Tarde** publică volumul „*Etudes de Psychologie Sociale*“.
- Primele articole propriu-zise de psihosociologie în România au fost publicate în 1898 de **Constantin Dimitrescu-Iași** (1849 - 1923), profesor de sociologie la Universitatea din Iași (înființată în 1860) și, apoi, la Universitatea din București (înființată în 1864). **Constantin Dimitrescu-Iași** a abordat în studiile sale „*Nevoea de hrană*“, „*Nevoea de ideal*“, „*Fericirea de a trăi*“ ș.a. În studiul despre ideal (1900) autorul scria: „Condiția vieții este munca... În lupta pentru existență, omul a trebuit să se asocieze cu semenii săi pentru a izbuti mai bine. Întregul progres cultural al omenirii se datorește acestei asocieri“. Studiile amintite, apărute în „*Revista pedagogică*“, au fost editate postum în volumul „*Studii de psihologie socială*“ (1927).
- **Wilhelm M. Wundt** (1832 - 1920), considerat „părintele psihologiei moderne“, fondatorul primului laborator de psihologie experimentală (Leipzig, 1879), ilustrează cel mai bine orientarea de psihologie a popoarelor. În intervalul 1900 - 1920 publică zece volume de „*Völkerpsychologie: eine Untersuchung der Entwicklungsgesetze von Sprache, Mythos und Sitte*“, Leipzig, 1900 - 1920), vastă lucrare de istorie comparată a culturii, în care sunt aduse în discuție numeroase elemente de etnografie: limba, arta, miturile și religia, obiceiurile și normele juridice, viața socială și evoluția ei etc. **Wilhelm M. Wundt** consideră că psihosociologia ar trebui să studieze *sufletul colectiv* (Volksseele), care are tot atâta realitate cât și *sufletul individual*, înțeles ca „totalitate a trăirilor interioare“. **Wilhelm M. Wundt** se află la originea orientării culturologice în psihosociologie, dezvoltată de iluștrii psihosociologi și antropologi culturali **Franz Boas** (1852 - 1942), **Ruth Benedict** (1887 - 1948), **Bronislaw Malinowski** (1884 - 1942), **Ralph Linton** (1893 - 1953), **Abram Kardiner** (1891 - 1981) ș.a.
- **Nicolae Vaschide** (1873-1907), psiholog experimentalist român, colaborator al lui **Alfred Binet** în laboratorul căruia, la Sorbona, lucrează în perioada 1895 - 1899, este - după opinia noastră - primul psiholog român cu preocupări de psihologie socială care se impune pe plan internațional. „Par son génie et son oeuvre a honore la Roumanie et la France“ - scria biograful său, **Daniel Cluzel**, iar **Constantin Rădulescu-Motru** aprecia că „**Nicolae Vaschide** a fost unul dintre cele mai frumoase exemplare ale intelectualității românești“ (apud Al. Roșca și Marian Bejat, *Istoria științelor în România. Psihologia*, București, Editura Academiei, 1976, pp. 58 - 59). A publicat 18 studii de psihologie școlară (în colaborare cu Alfred Binet). De asemenea a scris, în colaborare cu **Ed. Toulouse**, studii cu caracter metodologic și de psihopatologie (în colaborare cu Cl. Vurpas). Lucrările sale individuale au fost publicate postum: „*Essai sur la psychologie de la maine*“ (1909) și „*Le sommeil et le rêves*“ (1911). Lucrarea „*Essai sur la psychologie de la maine*“, rămasă neterminată, are un caracter enciclopedic și pe parcursul celor peste 500 de pagini sunt numeroase incursiunile și reflecțiile psihosociologice. „Mâna - afirmă **Nicolae Vaschide** - definește ființa umană mai mult decât ochiul, mai mult decât oricare alt domeniu sensorial, și fazele vieții noastre lasă în aceasta mai multe trăsături decât în alte părți“ (apud Al. Roșca, M. Bejat, *Op. cit.*, p. 53). De reținut este și faptul că după un deceniu de la apariția lucrării lui **Gabriel Tarde**, psihologul experimentalist, care spunea despre sine că este un „paysan du Danube“, tipărește în anul 1900 în Franța studiul critic despre legile imitației, apărut postum și în România (*Psihologia socială. Imitația din punct de vedere psiho-social și doctrina lui Tarde*, București, 1910). Subliniind semnificația imitației în viața socială, **Nicolae Vaschide** analizează în corelație și rolul inovației, precum și interacțiunea individ/societate ca sursă a variației procesului de imitație.

1902

- Apare la Roma lucrarea „Psicologia Sociale“, de Orano (cf. Claude Tapia, coord., Introduction à la psychologie sociale, Paris, Les Edition d'Organisation, 1996, p. 27).

1904

- **Constantin Rădulescu-Motru** publică, sub influența lui **Wilhelm M. Wundt** (la care și-a susținut teza de doctorat în filosofie în anul 1893), un studiu de *psihologie a poporului român*, foarte actual și astăzi (Cultura română și politicianismul, 1904). După ce definește politicianismul, savantul român arată că acest fenomen de degradare a adevăratei politici se naște din nepotrivirea dintre mecanismul vieții politice și fondul sufleteș al poporului. Suprema ținută a politicianismului este să placă Europei. Este denunțat mimetismul elitelor conducătoare: „cu turcii, cu rușii ruși, cu nemții nemți...” Critica politicianismului la români a luat forma *zeflemiei* (ironie ușoară, izvorâtă din resentimente), *criticii negative* (care arată ceea ce este rău, fără a putea indica și „drumul îndreptării”), *criticii pozitive* (denunțarea politicianismului și „falsificării europenizării”, precum și crearea condițiilor adevăratei europenizări a sufletului politic românesc - cum va susține mai târziu, în studiul Universitatea și politica, 1927). Cunoașterea psihologică a poporului constituie baza europenizării sufletului românesc, europenizare care ar trebui să înceapă cu punerea în valoare a „vocațiilor individuale”. În lucrarea „Cultura română și politicianismul” întâlnim - după opinia noastră - cea mai remarcabilă autoimagine a românilor. După aproape o sută de ani, rămâne actuală întrebarea retorică: „Să fi venit oare vremea, dragul meu popor român, să înțelegi, în sfârșit, de acum înainte, ce primejdioasă amăgire pentru viitorul tău ascunde cântecul politicianilor?”

1907

- Apare lucrarea „Din psihologia poporului român” (1907) de **Dimitrie Drăghicescu** (1875 - 1945), cel care a inițiat învățământul psihosociologic universitar în România (la Universitatea din București, în 1905), dar care, după publicarea lucrării amintite, în limba franceză, nu a mai fost agreat în învățământul superior, îndreptându-se spre diplomatie și activitatea politică. Lucrarea are, fără îndoială, meritele „de a fi foarte conștientă de neajunsurile și imperfecțiunile ei” (Cuvânt înainte, p. 3). Autorul își fondează considerațiile psihosociologice pe opera lui **A. D. Xenopol**, **Dimitrie Onciul**, **Ovid Densusianu** și pe aprecierile unor călători străini privind calitățile și defectele țăranilor români și - prin aceasta - ale poporului român. Surse bibliografice precum: **Gustave Le Cler**, subintendent trimis în 1860 de Napoleon al III-lea în Principatele Unite pentru a ajuta la organizarea intendenței armatei române și care, intrând în conflict cu unii ofițeri români, a fost rechemat în Franța; **Charles Pertusier**, locotenent de artilerie, atașat la Ambasada Franței de la Constantinopol, autor al lucrării „La Valachie et la Moldavie”, 1832; **A. de Gerando**, autorul lucrării „La Transylvanie et ses habitants”, ediția a II-a, Paris, 1850 -, despre care **Nicolae Iorga** arată că a fost scrisă de pe poziția dominatorilor maghiari, ș.a. sunt mai mult decât îndoielnice, iar absența trimiterilor la opera altor savanți și istorici români, precum **Nicolae Iorga**, **Vasile Pârvan** sau **Sextil Pușcariu**, pune sub semnul întrebării probitatea lucrării. Iată ce spune **Dimitrie Drăghicescu**: „trecutul nostru, atât de agitat și nefericit, n-a pus în joc și n-a dezvoltat decât însușirile sufletești nefavorabile, slabe - defecte, adăugând pe lângă lipsurile noastre morale de la obârșie și alte defecte noi” (Cuvânt înainte, Op. cit., Editura Albatros, 1995, p. 2). În capitolul al XII-lea sunt trecute în revistă și arătate cauzele așa-ziselor „Însușiri sufletești actuale ale poporului român”: pecetea neisprăvitului - trăsătură de căpetenie a sufletului românesc; pasivitatea, rezistența

defensivă, resemnată, pasivă, supusă, înfrântă, lipsa de energie ofensivă; lipsa de unitate a mintalității românești; timiditatea, paralizia voinței, frica, lipsa de curaj; nepăsarea și fatalismul; lipsa de îndemn la muncă (un fel de lene - nevolnicia); viclenia și fățărnicia - pornirea instinctivă de a se păcăli și de a se înșela unii pe alții. Lista trăsăturilor noastre negative nu este încheiată - ne asigură autorul. Cât despre calități, atâtea câte le identifică ? - „o neînfrântă trebuință de liberate“, inteligența cu care au fost dăruiti românii de creatorul lor“, „vioiciunea mintalității, puterea de pătrundere și ușurința concepțiunii, ca și bogăția închipuirii“ -, se transformă ușor în defecte: spiritul de libertate îmbolnăvit al românilor conduce la destrămarea familiei și la nerecunoașterea ierarhiei sociale; inteligența bogată în resurse, venite de la atâtea popoare, unită cu o imaginație prea vie a făcut ca românii să fie „superstițioși mai mult poate decât oricare popor din Europa“ (Op. cit., p. 407). Demonstrațiile autorului sfidează nu o dată logica: „Stăpânirea otomană se întinse peste ei [sârbii și bulgarii cuceriti cu totul] ca un strat de zăpadă peste un ogor de grâu verde“, ferindu-i de multe nenorociri, pe când pe noi, care ne-am luptat pentru suveranitate, confruntarea cu turcii ne-a „ofilit“, spiritul de expedient, neprevăderea, lipsa de disciplină, incapacitatea unei efortări prelungite impregnându-se în sufletul nostru etnic.

1908

- Apare la Londra lucrarea „An Introduction to Social Psychology“, de **William McDougall** (1871 - 1938), psiholog englez care și-a desfășurat o parte a activității sale științifice în S.U.A. și care considera că „psihologia socială trebuie să arate cum, date fiind înclinațiile (propensities) și capacitățile minții umane individuale, întreaga viață mintală complexă a societății este modelată de acestea, care se întorc reacționând asupra direcției dezvoltării și operațiilor în individual. Sarcina primordială și esențială a psihologiei sociale este să arate cum viața socială înalt organizată, implicând calități morale înalte care conduc mase mari de oameni, este posibilă pentru creaturi care au evoluat din lumea animală (Introduction). În concepția lui **William McDougall** instinctele se află la baza oricărei activități umane. Această concepție a fost denumită instinctualistă sau „hormică“ (gr. horm = impulsivitate). Așa cum scria **William McDougall** - citat de **Mihai Ralea** și **Traian Herseni** (1966, p. 180) - „Psihicul uman (the human mind) are anumite tendințe înăscute sau ereditare, care sunt sursele sau forțele motivatoare esențiale ale oricărei gândiri și acțiuni, fie individuale, fie colective, și sunt bazele dezvoltării treptate a caracterului și a voinței indivizilor și națiunilor, sub dirijarea facultăților intelectuale“. Lipsit de instinctele primare, precum instinctul fugii, repulsiei, curiozității, combativității, autoînjosirii și instinctul parental, viața socială nu ar exista pentru că fenomene sociale sunt generate de aceste forțe biologice. Astfel, războiul ar decurge din instinctul combativității, familia are ca temelie instinctul parental ș.a.m.d. În edițiile ulterioare ale lucrării sale din 1908, **William McDougall** și-a nuanțat concepția, arătând că nu toate acțiunile umane sunt instinctuale.
- În același an apare la New York lucrarea „Social Psychology. An Outline and Source Book“, de **Edward A. Ross** (1866 - 1951), de formație sociolog. După acest autor, psihologia socială ar studia „planurile și curentele psihice care apar între oameni, ca urmare a asocierii lor. Ea caută să înțeleagă și să explice acele uniformități de sensibilitate, convingeri și volițiuni - și, deci, de acțiune - care se datoresc interacțiunii indivizilor, așadar unor cauze sociale. Psihologia socială se ocupă numai cu uniformitățile datorate cauzelor sociale, așadar, contactelor mentale sau interacțiunilor mentale“ (apud, M. Ralea și T. Herseni, Op. cit., 1966, p. 185). Concepția lui **Edward A. Ross** este puternic influențată de gândirea lui **Gabriel Tarde**, în lucrarea sa din 1908 regăsindu-se capitolele despre psihologia mulțimii, despre mentalitatea maselor, panică, modă, imitație, opinie etc., concepute în maniera lui Tarde.

1909

- **Charles H. Cooley** (1864 - 1929) dezvoltă teoria interacționistă, fiind considerat unul din fondatorii psihosociologiei moderne. Elaborează *teoria eului personal* ca oglindire și reoglindire în alte persoane (*looking-glass self*) și introduce în psihosociologie conceptul de *grup primar*, definit ca „intimate face to face association and cooperation”. Opere principale: „Human Nature and the Social Order” (New York, 1902), „Social Organisation” (New York, 1909), „Social Forces” (New York, 1918). Dezvoltând teoria interacționistă, **Charles H. Cooley** consideră că *eul personal* nu se poate dezvolta decât în raporturile interpersonale. Fără interacțiunea umană nu poate exista eul personal, care nu este altceva decât o oglindire și o reoglindire a persoanei în alte persoane (*looking-glass self*). În acest fel, individul și societatea formează un tot inseparabil: ideile, valorile, atitudinile individului nu provin din reflecția solitară, ci din viața reală a grupului. În relațiile individului (Self) cu alții (Others), *grupul primar* are rol de mijlocitor în procesul socializării. Analizat fiind în cel de-al treilea capitol al lucrării „Social Organization” (1909), termenul de *grup primar* este definit de **Charles H. Cooley** ca „intimate face to face associations and cooperation”. Astfel de grupuri (familia, cetele de copii, grupurile de vecinătate) pot fi întâlnite în toate etapele dezvoltării individului, ele constituind fundamentul trăsăturilor universale ale naturii umane, fiind - conform expresiei utilizate de **Charles H. Cooley** - „solul fertil al formării naturii umane”. Ele sunt *primare* pentru că acționează primordial și fundamental asupra individului, identificându-l cu grupul din care face parte, ducând la constituirea sentimentului de *noi*. „Prin grupuri primare - precizează **Charles H. Cooley** - se înțeleg acele grupuri caracterizate prin asocierea și cooperarea intimă. Ele sunt primare în mai multe sensuri, dar mai ales pentru că îndeplinesc o funcție fundamentală în formarea naturii sociale și a idealurilor indivizilor. Rezultatul unei asocieri intime este - din punct de vedere psihologic - o anumită fuziune a individualităților într-un ansamblu comun în așa fel încât eul propriu al fiecăruia este format, cel puțin în unele privințe, din viața comună și scopul grupului. Poate cel mai bun mod de a descrie acest caracter de ansamblu ar fi să spunem că el este *noi*; el implică un fel de simpatie și de identificare reciprocă pentru care termenul *noi* reprezintă expresia naturală. Individul trăiește simțindu-se parte a ansamblului și își găsește scopurile principale ale voinței în modul de a simți” (Ch. H. Cooley, Social Organization: a Study of the Larger Mind, New York, 1909, p. 15). Distanța introdusă de **Charles H. Cooley** între *grupurile primare* și „grupurile secundare” (fără a le numi pe acestea din urmă ca atare), distincție întrevăzută anterior de către sociologul german **Ferdinand Tönnies** (1855-1936) în cunoscuta sa lucrare „Gemeinschaft und Gesellschaft” (1887), a dat naștere unei bogate literaturi referitoare la *grupurile mici*, uneori confundându-se psihosociologia cu studiul acestora. După studiile clasice ale lui **Elton Mayo**, **Jacob Levy Moreno**, **Kurt Lewin**, **Muzafer Sherif**, **Theodore M. Newcomb** și **William F. Whyte**, cercetarea empirică a grupurilor mici a proliferat „trivial și repetitiv” (Hans Anger, Op. cit., p. 648), în absența unui avans teoretic semnificativ (numai în S.U.A., până în anul 1960, se înregistraseră peste 1500 de cercetări sociometrice pur descriptive și numărul lor era în creștere). Firește, în problematica grupului mic nu lipsesc în literatura americană și lucrări de referință, cum sunt cele publicate de **A. Paul Hare**, **Edgar F. Borgatta** și **Robert F. Bales** (Small group, 1955), **Dorwin Cartwright** și **Alvin Zander** (eds.) Group Dynamics: Research and Theory, 1953, ed. a 3-a, 1968), **A. P. Hare** (Handbook of Small Group Research, 1962) și, în fine, lucrarea mai recentă „Social Psychology: People in Groups” (1976), de **Bertram Raven** și **Jeffrey Rubin**.

1910

- **Constantin Rădulescu-Motru** publică studiul „Sufletul neamului nostru. Calități și defecte”, în

care susține că „Gregarismul sufletească care ne-a fost de mare ajutor în trecut, de aici înainte ne poate fi stricător“ (Op. cit., București, Editura Anima, 1990, p. 14).

1911

- **James Mark Baldwin** (1861 - 1934) promovează psihosociologia orientată interacționist și studiază printre primii procesul de socializare. Publică: „Social and Ethical Interpretations in Mental Development. A Study in Social Psychology“ (New York, 1897), „The Individual and Society“ (New York, 1911). Filosoful, psihologul și sociologul american **James Mark Baldwin**, care s-a format în spiritul european al timpului (a studiat la Leipzig în laboratorul de psihologie experimentală înființat de Wilhelm Wundt) și și-a desfășurat ultima parte a activității sale (din 1913) în Franța, la Paris, a fost adeptul evoluționismului darwinist și a promovat metoda genetică în studiul evoluției și dezvoltării psihicului (a făcut cercetări asupra organizării psihice și dezvoltării conduitei copiilor de vârstă mică în laboratorul de psihologie experimentală pe care l-a înființat în 1893 la Universitatea Princeton). **James Mark Baldwin** considera că psihologia socială „are ca obiect de studiu acțiunea reciprocă a doi factori primari, individul și grupul social“ și făcea distincție între psihologia socială și sociologie, științe care, deși „studiază fenomene în fond identice“, au puncte de vedere diferite: „cel al experienței individuale și cel al experienței sau activității colective“. Mai precis: „Psihologia socială cercetează ce anume datorează evoluția spiritului individual mediului, locului și rolului pe care-l are fiecare în ordinea socială; sociologia, pe de altă parte, studiază tradițiile, obiceiurile, riturile și instituțiile, în general toate modurile de organizare socială la care duc experiențele comune ale indivizilor priviți în colectiv“ (J.M. Baldwin, Darwin and the Humanities, Baltimore, 1909, apud M. Ralea, T. Herseni, 1966, p. 174). După **James Mark Baldwin** „unitatea psihologică este un socius, un individ mai mult sau mai puțin socializat, apt de a intra în relații sociale fecunde cu semenii săi. „i rămâne ca o condiție obiectivă că un grup format din astfel de indivizi constituie un mediu sau o situație socială pentru fiecare dintre ei“ (Op. cit, p. 176).

1913

- **Walter Moede** inițiază un program de cercetare experimentală în domeniul psihologiei sociale. El pune în evidență efectul prezenței unui număr variabil de subiecți asupra performanței unui individ. Mai târziu, în 1924, **Floyd Allport** va avansa ipoteza facilitării sociale. Rezultatele cercetărilor lui **Walter Moede** apar în volumul „Experimentelle Massenpsychologie“ (Leipzig, 1920).
- **G. V. Hamilton** proiectează și desfășoară experimente psihosociologice prin care pune în evidență efectele fricii și reacției de panică (A Study of Perseverance in Primates and Rodents, New York, Holt, 1917). Modelul experimental imaginat de **G. V. Hamilton** este foarte simplu. Subiecții de experiment erau introduși într-o cameră cu patru uși. De fiecare dată doar o singură ușă era funcțională și de fiecare dată ușa prin care s-a ieșit în ședința anterioară era găsită încuiată în ședința experimentală următoare. Subiecții au învățat regula și își alegeau corect ușa pentru a părăsi camera. Stimulul experimental (variabilă independentă) l-a constituit o găleată de apă aruncată prin surprindere asupra participanților la experiment. Aceștia s-au repezit spre uși la întâmplare, fără să mai țină seama de regula învățată. Concluzia: omul cuprins de frică se comportă sub nivelul capacităților sale (apud Ranschburg Jenő, Frică, supărare, agresivitate, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1979). Frica și panica constituie în psihosociologia modernă fenomene distincte în cadrul comportamentului colectiv.
- **Charles Abraham Ellwood** (1873 - 1946) subliniază că procesele de interacțiune umană au loc în

situații de grup specifice și că factorul psihosociologic cel mai important îl reprezintă comunicarea dintre membrii grupului. Opere principale: „*Sociology and Modern Social Problems*“ (New York, 1910), „*Sociology in the Psychological Aspects*“ (1912), „*An Introduction in Social Psychology*“ (1917), „*The Psychology of Human Society*“ (1925). Psihosociologul american **Charles Abraham Ellwood** a promovat o concepție evoluționistă, de tip darwinist, considerând că din materia nevie apare spontan viața organică (biologică) și din ea viața psihică (psihologică), iar apoi viața socială (sociologică). A preferat termenul de *psihosociologie* pentru a denumi știința care studiază „aspectele psihologice ale societății“.

1918

- **Emory S. Bogardus** (1882 - 1973) publică lucrarea „*Essentials of Social Psychology*“, care a cunoscut mai multe ediții și care a contribuit la afirmarea academică a noii discipline științifice. **Emory S. Bogardus** este primul președinte al *Societății Americane de Sociologie*.
- **William Isaac Thomas** (1863 - 1947), sociolog american, reprezentant de seamă al „*colii de la Chicago*“, împreună cu filosoful, sociologul și poetul polonez **Florian Znaniecki** (1882 - 1958), publică în intervalul 1918 - 1920 lucrarea „*The Polish Peasant in Europe and America*“ (4 vol.), demonstrând necesitatea factorilor subiectivi pentru înțelegerea vieții sociale și presupunând ca sursă de informare documentele sociale, în special (auto)biografiile. Dincolo de importanța metodologică, în prezent *cercetarea calitativă*, bazată pe biografia socială, este larg răspândită în științele socioumane; lucrarea amintită rămâne foarte semnificativă pentru că în volumul I (1918) este introdus termenul de *valoare*, definit ca acea „caracteristică obiectivă a vieții sociale“, în contrast cu termenul de *atitudine*, ce desemnează „caracteristicile subiective ale membrilor grupului social“ (vezi Alan C. Elms, *Attitudes*, The Open University Press, Walton Hall, 1976, p. 12). În același volum se afirmă că psihologia socială este „studiul științific al atitudinilor“. Considerând că „realitatea socială nu este decât realitatea pe care individul o conferă mediului său“, **William Isaac Thomas** și **Florian Znaniecki** sunt la originea problematicei moderne a *reprezentărilor sociale* și a orientării cognitive în psihosociologie.

1920

- **William McDougall** completează Introducerea sa în psihologia socială, din 1908, cu volumul „*The Group Mind*“ (1920). Sunt abordate problemele psihosociologice ale naționalismului.

1921

- Apare în S.U.A. prima revistă consacrată explicit psihosociologiei: „*Journal of Abnormal and Social Psychology*“.
- Se înființează în Germania, sub direcția lui **Willy Hellpach**, primul „*Institut de Psihologie Socială*“ din Europa, care însă nu a funcționat decât o scurtă perioadă.
- **Sigmund Freud** (1856-1939) arată în „*Psihologia grupului și analiza eului*“ (1921) că de la început psihologia individuală este în același timp psihologie socială, iar psihologia grupului se bazează pe *libido*-ul investit de membrii grupului în conducătorul lor. În lucrarea „*Totem und Tabu*“ (1913), **Sigmund Freud** explică prohibiția incestului și totemismul prin procesele psihice individuale legate de *complexul Oedip*. În concepția sa, tabuurile au o funcție de apărare față de pulsunile incestuoase ale fiilor de a-și poseda mama, iar totemul o funcție de sporire a sentimentului de identificare a fiilor cu părintele, față de care nutresc sentimente ostile (Sigmund Freud, *Introducere în psihanaliză. Prelegeri de psihanaliză. Psihopatologia vieții cotidiene*, Ed.

Didactică și Pedagogică, București, 1980; Sigmund Freud, Scrisori despre literatură și artă, Ed. Univers, București, 1980. Vezi și excelentele studii introductive semnate de Leonard Gavriliu și, respectiv, de Romul Munteanu). În același sens, de explicare a culturii prin procese psihice individuale, se înscrie și analogia pe care o face **Sigmund Freud** între vis și mit. Visul, în perspectivă psihiatrică, nu constituie decât o expresie a inconștientului (Die Traumdeutung, 1900). Între limbajul visurilor și limbajul miturilor, după **Sigmund Freud**, există o analogie perfectă. În altă ordine de idei, înregistrând proliferarea nevrozelor, **Sigmund Freud** consideră că societatea timpului său este o societate bolnavă (Psychopathologie des Alltagslebens, 1912, și Das Unbehagen in der Kultur, 1930) și explică această situație pornind de la cele două forțe existente în om: instinctul vieții și instinctul morții. Când predomină primul, civilizația se dezvoltă; când predomină cel de-al doilea, civilizația se autodistruge prin războaie interminabile și o rată crescută a criminalității.

1922

- Tratat despre opinia publică, **Walter Lippmann** (1889 - 1974) este cel dintâi care definește *stereotipurile*, considerându-le „imagini în mintea noastră” (Public Opinion, New York, Harcourt, 1922). Economistul și publicistul american de origine germană, cel care a scris timp de patru decenii editorialul cotidianului „New York Herald Tribune”, a dat în psihosociologie aproape același înțeles termenului de *stereotip*, existent în limbajul tipografic încă din 1798. A insistat asupra rigidității imaginilor din mintea noastră în ceea ce privește grupurile sociale. Cu toate acestea - consideră **Walter Lippmann** - stereotipurile ne sunt indispensabile pentru a ne orienta în viața de zi cu zi și pentru a face față multitudinii de informații ce provin din mediul social și natural. Noi definim înainte de a vedea - spunea **Walter Lippman**. Ideile celebrului jurnalist se vor regăsi în lucrările psihosociologilor de mai târziu, anunțând orientarea cognitivă în studiul nu numai al stereotipurilor, dar și al conflictului intrapsihic și intergrupe - după cum subliniau **Vincent Yzerbyt** și **Georges Schadrone** în studiul „Stereotipuri și judecată socială”, inclusiv în volumul „Stereotipuri, discriminare și relații intergrupuri”, coordonat de **Richard Y. Bourhis** și **Jacques-Philippe Leyens**, apărut la Liège în 1994 și tradus în românește în 1997, la Editura Polirom din Iași.

1923

- **Constantin Rădulescu-Motru** publică un „Curs de psihologie”, în care analizează „impactul vieții sociale asupra vieții indivizilor”, formulând în legătură cu acest subiect următoarele principii: viața socială transformă întreaga viață psihică a individului, viața socială a determinat o cât mai largă exteriorizare a indivizilor, experiența socială a favorizat desprinderea omului de intuițiile primitive similare animalelor, dezvoltarea psihică a copilului se datorează interacțiunii cu adulții, viața socială transformă activitatea individuală în activitate culturală.

1924

- **John Broadus Watson** (1878 - 1958) arată, prin studii experimentale, rolul reflexelor condiționate în *geneza sentimentului fricii* (Psychology from the Standpoint of a Behaviorist, Philadelphia, Lippincott, 1924). Studiul său „Conditioned Emotional Reactions” (Journal of Experimental Psychology, 3, 1920, p. 1 - 14) a devenit emblematic pentru ceea ce s-a numit *behavioral revolution*. Pentru a demonstra că reflexul condiționat are un rol important în geneza stărilor afective, **John Broadus Watson** a introdus un cobai alb în țarcul în care se juca un copil (în

vârstă de nouă luni), pe nume Albert B. Copilul a privit cobaiul ca pe un potențial tovarăș de joacă și s-a bucurat de prezența lui în țarc. În faza a doua a experimentului prezentarea cobaiului a fost însoțită de un zgomot puternic ce a produs spaimă micuțului Albert B. În continuare, formându-se un reflex condiționat era suficientă apariția cobaiului (neînsoțită de nici un zgomot) pentru ca frica să se instaleze (exprimată prin plânsul și neliniștea copilului). S-a demonstrat astfel, în general, importanța mediului în geneza și dezvoltarea emoțiilor. Oamenii reacționează emoțional diferit pentru că au experiențe de viață diferite. Orientarea behavioristă în psihosociologie a fost ilustrată de **Neal E. Miller, John Dollard, Carl Hovland, Albert Bandura, John W. Thibaut, Harold H. Kelley** ș.a.

- În S.U.A., **Floyd H. Allport** (1890 - 1978) publică primul tratat de psihologie socială bazat, în principal, pe rezultatele studiilor experimentale (*Social Psychology*, Boston, Houghton Mifflin, 1924). **Floyd H. Allport** a elaborat *paradigma facilitării sociale*, făcând distincție între *efectele publicului* și *efectele co-acțiunii*. Interesul pentru această paradigmă a fost resuscitat de publicarea în 1965 a studiului „*Facilitarea socială*“, de **Robert B. Zajonc**. Experimentele asupra *facilitării sociale* au fost inițiate de **Floyd H. Allport** încă din anul 1920. Subiecții de experiment realizau diferite sarcini (asociații de cuvinte în lanț, înmulțirea unor numere, rezolvarea de probleme, emiterea unor judecăți asupra unor mirosuri sau greutăți etc.) fie în cabine separate, fie așezați împreună cu ceilalți în jurul unei mese. Instrucțiunea era ca subiecții de experiment să rezolve sarcinile individual, fără a se compara între ei. În toate sarcinile, excepție făcând rezolvarea de probleme și probele de judecată, performanțele au fost superioare în situațiile de *co-acțiune* și de *public* decât în situația *singur* (apud Robert B. Zajonc, *Facilitarea socială*, în *Influența socială. Texte alese*, Iași, Editura Universității „Al. I. Cuza“, 1996, p. 59). **Floyd H. Allport** consideră, de pe poziții behavioriste, individualiste, că „psihologia socială este studiul comportamentului social și conștiinței sociale ale individului“ (*Social Psychology*, Boston, Houghton Mifflin, 1924, p. 12). Principiul explicativ îl constituie *individul în grup*, întrucât conștiința socială nu este decât „conștiința care însoțește atitudinile sociale sau reacțiile noastre la stimulii sociali“ (M. Ralea, T. Herseni, *Op. cit.*, 1966, p. 289). Așa cum remarcă **Gustave-Nicolas Fischer** (1987), în opera lui **Floyd H. Allport** se regăsesc unele din temele majore ale psihosociologiei contemporane: *relațiile interpersonale*, studiul *contextului social*, rolul *reprezentărilor sociale* - și aceasta pentru că psihosociologul american considera *studiul relațiilor*, al interacțiunii indivizilor ca obiect al psihologiei sociale: „Psihologia socială are ca obiect de studiu relațiile reale sau imaginare dintre persoane într-un context social dat, în măsura în care afectează persoanele implicate în respectiva situație“ (după Gustave-Nicolas Fischer, *Les Concepts fondamentaux de la psychologie sociale*, Paris, Bordas, 1987, p. 13).

1925

- **Maurice Halbwachs** (1877 - 1945) abordează cel dintâi tema *memoriei sociale* și formulează legile acesteia: *concentrarea* (localizarea în același spațiu a mai multor evenimente fără legătură între ele), *divizarea* (fragmentarea unei acțiuni în mai multe elemente diferit localizate), *dualitatea* (plasarea în două localități a aceluiași eveniment) (*Les Cadres sociaux de la mémoire*, Paris, Felix Alcan, 1925). În concepția filosofului și sociologului francez, memoria nu reprezintă „conservarea imaginilor“, ci „reconstrucția lor“. Memoria este o *funcție simbolică*: „Fiecare cuvânt este acompaniat de amintiri și nu există amintiri cărora să nu le corespundă cuvinte“. În acest fel avem de-a face cu o memorie a societății, dat fiind că societatea oferă indivizilor limba și categoriile gândirii. Într-o altă accepțiune, *memoria socială* are înțelesul de *memorie colectivă*, de amintire a evenimentelor importante pentru un anumit grup. După **Maurice Halbwachs**, atât stocarea, cât și

rapelul - ca să folosim termenii în circulație azi - reprezintă procese mnezice condiționate de viața socială. Într-adevăr, cele mai multe amintiri le datorăm societății, care ne oferă limbajul - produs social -, iar reamintirea presupune plasarea individului într-un context concret (grup uman, clasă socială, colectivitate) - numit de **Maurice Halbwachs** *cadru social*. Deci, nu individul, ci grupul este depozitarul memoriei. În lucrarea „La Topographie Légendaire des Evangiles en Terre Sainte” (1941), **Maurice Halbwachs** arată importanța spațiului pentru fixarea amintirilor: reperele geografice (forme de relief, cursurile de apă etc.), precum și construcțiile (biserici, palate etc.) au un rol capital pentru memoria colectivă. Prin ele „trecutul devine într-o anumită măsură prezent”. Tema memoriei sociale a fost abordată aproximativ în aceeași perioadă și de **Frederick C. Bartlett** în Marea Britanie. Savantul britanic a demonstrat că pierderea informației în timp nu se datorează uitării, ci restructurării de sens a memoriei. O nouă abordare a memoriei sociale o constituie în prezent *construcționismul social*, potrivit căruia amintirile se transmit din generație în generație și societatea oferă prilejul aducerii aminte a lor prin organizarea paradelor militare, a muzeelor, prin ridicarea de statui și prin denumirea străzilor sau instituțiilor. Construcționiștii analizează modul de funcționare a memoriei în condițiile vieții cotidiene. Analiza limbii vorbite constituie „placă turnantă a cercetărilor construcționiștilor sociali” (M. Billing și D. Edwards, 1994). În psihosociologia românească, **Henri H. Stahl** a analizat fenomenul *amneziei sociale* și *mecanismele memoriei grupale* (Eseuri critice, București, Editura Minerva, 1983, p. 260 - 271). *Teoria amneziei sociale* se bazează pe observația că transmiterea de bunuri culturale (idei, practici etc.) de la un om la altul și de la o generație la alta se realizează *agonic*, adică pierzându-și pe parcurs sensul inițial. Amnezia socială s-ar datora, conform acestei teorii, deficienței memoriei umane care nu reține decât forme, uitându-le semnificația” (Op. cit., p. 260). **Henri H. Stahl** analizează diferite expresii uzuale care și-au pierdut sensul inițial (de exemplu, „a ajuns la țanc”, „a ajuns funia la par”) și unele ritualuri golite de semnificație (de exemplu, să verși câteva picături din vinul cu care închini ș.a.m.d.). Analizând mecanismele memoriei grupale, profesorul nostru ajunge la concluzia care contrazice credința comună: bunurile culturale (folclorul, jocurile, ceremonialurile etc.) „nu se moștenesc de la bătrâni la tineri, din generație în generație, ci se continuă necurmat, în sânul aceluiași grup social, atâta vreme cât acest grup continuă a exista” (Op. cit., p. 266). Analizând legenda-mit despre Negru Vodă, **Septimiu Chelcea** formulează, în spiritul lui **Maurice Halbwachs**, o a patra lege a memoriei sociale: *legea similitudinii acțiunilor*, constând din atribuirea aceluiași „mod de acțiune original” mai multor personaje din epoci istorice îndepărtate (S. Chelcea, Memoria socială - organizarea și reorganizarea ei, în *Psihologie socială. Aspecte contemporane*, A. Neculau (coord.), Iași, Editura Polirom, 1996, p. 114).

- **Emory S. Bogardus** elaborează prima formă a *Scalei distanței sociale*, definitivată în 1933 (A Social Distance Scale, în „*Sociology and Social Research*”, 1925, nr. 17). Scala măsoară „gradul de înțelegere și de afecțiune pe care persoanele îl simt unele față de celelalte”. Ea a fost utilizată în numeroase cercetări pentru determinarea „rasismului aversiv”. După **J. Kovel** (1970) *rasismul aversiv*, ca atitudine, conduce la evitarea *out-grupurilor etnice*, spre deosebire de *rasismul dominativ*, care desemnează manifestările ostile, de dominare și de distrugere a altor grupuri etnice. *Scala distanței sociale* evidențiază atitudinea de acceptare a altor grupuri etnice sau de izolare, nu de suprimare a lor. Pentru prima dată în România *Scala distanței sociale* a fost adaptată și aplicată pe un eșantion reprezentativ de către **Septimiu Chelcea**, în 1993. Calculându-se *indicele contactului social*, care exprimă deschiderea spre alte grupuri etnice, *indicele distanței de contact social* și *indicele calității contactelor sociale* s-a constatat că, față de nici o minoritate etnică, românii nu manifestă atitudini xenofobe. Românii manifestă atitudini foarte puternic pozitive față de minoritatea etnică a germanilor, puternic pozitive față de armeni, bulgari, sârbi, evrei, maghiari, ucrainieni, ruși, turci și tătari și o atitudine slab pozitivă față de etnia romilor (țigănilor). S-a

constatat, de asemenea, că față de toate minoritățile etnice femeile române au o atitudine mai puțin pozitivă, în comparație cu bărbații. În același sens, persoanele din rural, comparativ cu cele din urban, au atitudini etnice mai puțin pozitive (S. Chelcea, Atitudinile etnice ale românilor, în Personalitate și societate în tranziție, București, „tiință & Tehnică S.A., 1995, pp. 227 - 240).

1927

- **Bluma Zeigarnik** descoperă că întreruperea unei sarcini face ca subiecții să-și reamintească mai bine elementele respectivei sarcini. **Efectul Zeigarnik** este utilizat în mass-media.
- **Bronislaw Malinowski** (1884 - 1942), inițiatorul *funcționalismului* în antropologia socială și culturală, cercetând populația din insulele Trobriand, constată modificarea *complexului Oedip* sub influența normelor socio-culturale. În insulele Trobriand părintele și genitorul sunt diferiți: rolul de părinte este asumat de fratele mamei. Complexul Oedip se manifestă aici prin dorința fiului de a-și poseda sora și de a fi ostil unchiului dinspre mamă. Complexul Oedip nu are, așadar, o bază biologică, ci una culturologică, nefiind generalizabil în diferitele tipuri de cultură (Sex and repression in savage society, 1927). **Bronislaw Malinowski** explică apariția instituțiilor sociale prin transformarea trebuințelor organice ale indivizilor în imperative sociale capabile să satisfacă aceste trebuințe, ceea ce, așa cum remarcă critic **Robert K. Merton**, exprimă o poziție reduționistă în culturologie.
- Apare, în Germania, primul număr al revistei „Kölner Zeitschrift für Soziologie und Sozialpsychologie“, care se editează și în prezent.
- Studiul „Fenomenul românesc“, publicat de **Mihai Ralea** (1894 - 1964), continuă preocuparea de studiere a psihologiei poporului român. După ce enumeră dificultățile, dar și posibilitățile de determinare a *sufletului național*, **Mihai Ralea** arată că acest suflet nu trebuie considerat ca ceva omogen, nediferențiat, iar psihologia popoarelor nu se poate ridica „în generalizările ei decât cel mult până la o tipologie“ (Fenomenul românesc, București, Editura Albatros, 1997, p. 59). Psihologia unui popor este condiționată de o multitudine de factori (climă, spațiu, timp, influențe străine, mediul economic și politic). Încercând să caracterizeze psihologic poporul român, **Mihai Ralea** apreciază că *adaptabilitatea* constituie trăsătura psihică definitorie a sufletului nostru. Prin adaptabilitate ne deosebim față de popoarele din Vest, ca și de cele din Est. „Această adaptabilitate am perfecționat-o făcând din ea arma noastră de luptă în existență (Op. cit., p. 76). După **Mihai Ralea**, adaptarea are un sens activ, *transformator*. Este un semn de inteligență și de tinerețe. Unii cărturari români de azi (de exemplu, Răzvan Teodorescu, 1997) vorbesc despre *mlădiere* ca o caracteristică psihologică a poporului român.
- Apare la Londra, sub semnătura lui **William A. MacKinnon**, lucrarea „On The Rise, Progress and Present State of Public Opinion in Great Britain“, lucrare de referință în domeniu, retipărită în Marea Britanie în 1971.

1928

- **Margaret Mead** (1901 - 1978) inițiază orientarea *personalitate și cultură*, susținând ideea integrării psihologiei cu antropologia socială și culturală. Lucrarea sa „Caming of Age in Samoa A Psychological Study of Primitive Youth” (1928), în care susține că la originea conflictelor sociale se află normele culturale, a fost contestată de antropologul australian Derek Freeman (1980). În lucrarea „Sex and temperament in three primitive societies” (1935), autoarea demonstrează că rolurile sociale de bărbat și de femeie au o determinare socio-culturală. **Margaret Mead** ne-a vizitat țara în anii '70 și a cunoscut activitatea de cercetare antropologică din România. Prin cercetările desfășurate în societățile primitive de către **Margaret Mead**, integrarea psihologiei și

antropologiei sociale și culturale ajunge să fie deplină, dezvoltându-se o nouă orientare: personalitate și cultură. **Margaret Mead** constată că tinerele fete din insulele Samoa nu trec printr-o *criză a adolescenței*, care în societatea nord-americană este generatoare de conflicte. Aceasta înseamnă - conchide **Margaret Mead** - că la originea conflictelor psihice stau normele specifice fiecărei culturi (Coming of Age in Samoa: A Psychological Study of Primitive Youth, 1928). Aceeași concluzie, subliniind importanța culturii pentru viața psihică a individului, se desprinde și din analiza triburilor din Noua Guinee. Aici femeile și bărbații aveau roluri inverse: femeile se ocupau de procurarea hranei, iar bărbații de treburile domestice. Acest sistem de *roluri sociale* își pun amprenta asupra trăsăturilor de personalitate, modelează *personalitatea*. La triburile studiate, **Margaret Mead** constată că există același grad de agresivitate la fete și la băieți, normele culturale, iar nu datul biologic reglementând *masculinitatea* și *feminitatea* indivizilor (Sex and Temperament in Three Primitive Societies, 1935).

- În 1928 se tipărește la New York lucrarea lui **Emory S. Bogardus**, „Immigration and Race Attitudes“ (ediția a II-a, în 1971).

1929

- **John Dewey** (1859 - 1952) și **Carl Murckinson** fondează în 1929, în S.U.A., revista „The Journal of Social Psychology“, care își continuă apariția și azi.
- **Florian Țefănescu-Goangă** (1881 - 1958), pledând pentru selecția capacităților, atrage atenția asupra faptului că fiecare popor conștient de menirea sa este interesat să producă un număr cât mai mare de oameni eminente (Selecția capacităților și orientarea profesională, Cluj, Cartea Românească, 1929). Această idee va fi urmărită după o jumătate de secol în cercetările asupra creativității. În lucrarea „Măsurarea inteligenței“ (1940), **Florian Țefănescu-Goangă** sintetizează experiența de „15 ani de cercetări și încercări, de adaptări, de verificări și etalonări“ în „Institutul de psihologie experimentală, comparată și aplicată“ de la Universitatea din Dacia Superioară, pe care l-a înființat în 1921. Format în laboratorul lui **Wilhelm Wundt**, unde a studiat timp de cinci ani, **Florian Țefănescu-Goangă** a promovat constant *metoda experimentală* și *metoda statistică*. A urmărit „aplicarea psihologiei la viața economică și socială“, a subliniat importanța factorului genetic, dar și a mediului social, mai ales a școlii, în formarea personalității creatoare, ca și în dezvoltarea inteligenței: „din cineva cu inteligență redusă nimeni nu va putea face un geniu“ și „în această perfecționare a echipamentului nativ are o foarte mare importanță mediul“ (după Al. Roșca și M. Bejat, *Op. cit.*, p. 96).
- **Louis L. Thurstone** introduce *tehnicile cantitative* în studiul *atitudinilor sociale*, elaborând o scală cu intervale aparent egale (Scala Thurstone). **Louis L. Thurstone** propune următoarea tehnică de construire a scalei: se colectează cât mai multe enunțuri despre *obiectul* față de care se dorește să se determine atitudinea; în condiții de laborator se ordonează aceste enunțuri de către un număr de 40 până la 200 de *experți* pe un continuum atitudinal marcat de la 1 la 7 sau de la 1 la 11 (sau prin litere, în ordine alfabetică); se determină mediana și diferența interquartile (sau media și varianța); se elimină enunțurile cu diferențe interquartile mari, reținându-se câte două enunțuri pentru fiecare punct de pe continuumul atitudinal. Aplicarea scalei constă din prezentarea celor 14 sau 22 de enunțuri într-o succesiune aleatoare, cu indicația ca subiecții să-și exprime acordul sau dezacordul. Scorul se calculează ca medie aritmetică a enunțurilor acceptate (care au fiecare valori de scală determinate). În România, **Anatole Chircev** (1941) a prezentat pe larg tehnica propusă de **Louis L. Thurstone** și a construit o scală tip Thurstone pentru măsurarea *progresismului* și *tradiționalismului* studenților. De asemenea, **Septimiu Chelcea** (1975) a elaborat, experimentat și aplicat o scală Thurstone pentru măsurarea atitudinii față de activitatea culturală a tinerilor

muncitori proveniți în urban din mediul rural.

1930

- **Lucian Bologa**, în cadrul Institutului de Psihologie al Universității din Cluj, publică volumul *“Psihologia vieții religioase. Contribuții la studiul structurii și evoluției vieții religioase individuale pe bază de cercetări statistice”* în care analizează și influența *factorilor externi*, de natură socială, asupra vieții religioase a copilului, adolescentului și adultului. După aproape 70 de ani, Ion Mânzat va relua tema, publicând lucrarea *“Psihologia credinței religioase. Transconștiința umană”* (București, Țiință & Tehnică S.A., 1997).
- **Mihai Ralea** ține primul curs de psihologie socială la Universitatea din Iași, în 1930/31, influențat fiind de concepția lui **Émile Durkheim** și a lui **Gabriel Tarde**. Așa cum remarca **Ana Tucicov-Bogdan** (1984), în cursul de *psihologie socială* ținut la Universitatea din Iași problemele de bază erau: imaginea și ideea societății în raport cu individul uman și starea psihică de mulțime. După **Mihai Ralea**, psihologia socială ar urma să studieze „rezonanțele și repercusiunile pe care le produce societatea în individ”: socialitatea omului (emergența socială a proceselor psihice și a întregii personalități); produsele psihosociale colective (limba, arta, religia, morala); influențele interindividuale (imitația, sugestia, cooperarea, prestigiul); influența indivizilor asupra societății (acțiunea genilor, eroilor, marilor comandanți); fenomenele de patologie socială (nomadismul social, paranoia, boemia, demența).
- Apare lucrarea *„Social Psychology. An Analysis of Social Behavior”* (New York, Crofts & Co., 1930), de **Kimball Young**, profesor de psihologie socială la Universitatea Wisconsin. Această lucrare teoretică, amplă (701 pagini), a cunoscut mai multe ediții și a circulat și în mediile universitare românești, în mod sigur între membrii Țolii sociologice de la București, de sub conducerea lui **Dimitrie Gusti**. În Prefață se spune: „Psihologia socială se ocupă cu personalitatea în măsura în care acționează în lume împreună cu alte personalități”. Autorul își propune să arate cum comportamentul individual este determinat de *relațiile interpersonale* și de *modelele culturale* (culture patterns). Volumul este constituit din cinci părți: cadrul social și comportamentul uman, psihologia comportamentului individual, personalitatea și participarea la grup, personalitatea și modelele subiective, mulțimea și publicul. În cele 37 de capitole ale volumului sunt tratate teme precum: antecedentele sociale ale comportamentului uman, natura vieții de grup și cultura, bazele biologice ale comportamentului individual, comportamentul uman neînvățat, habitusurile și comportamentul social, sistemele habituale anticipatorii, fazele comportamentului anticipator, simțămintele, emoțiile și inconștientul în comportamentul omului, diferențele individuale și comportamentul social, limbajul și interacțiunea socială, personalitatea și condiționarea socială timpurie, personalitatea și contactele cu grupul primar, personalitatea și grupurile secundare, personalitatea și atitudinile ocupaționale, leadership-ul, autoritatea și prestigiul, limbajul, gândirea și realitatea socială, personalitatea și contextul cultural, prejudecățile ca modele subiective, comportamentul mulțimilor, comportamentul mulțimii și personalitatea, psihologia audienței, moda ca un comportament colectiv, opinia publică, instrumentele opiniei publice, cenzura - controlul negativ al opiniilor, propaganda - controlul pozitiv al opiniei publice. **Kimball Young** promovează o concepție individualistă în psihosociologie, studiul personalității în relație cu mediul social constituind obiectul de studiu al psihologiei sociale. Ea studiază „personalitatea în măsura în care este afectată de alte persoane și în măsura în care, ca reacție, aceasta influențează alte persoane (Op. cit., p. 14).
- În intervalul 1923 - 1944, **Elton Mayo** (1880 - 1950) conduce o serie de experimente de *psihosociologie industrială*, descoperind importanța organizării informale și a *counseling*-ului.

Astfel ia naștere mișcarea *relațiilor umane*, ca o reacție la organizarea muncii după modelul propus de **Frederic Winslow Taylor** (1856 - 1915).

1932

- **Frederick C. Bartlett** (1886 - 1969) publică lucrarea „A Study in Experimental and Social Psychology“ (Cambridge, Cambridge University Press, 1932), în care sunt expuse cercetările sale experimentale privind *memoria socială*: pierderea informației nu se datorează uitării, ci restructurării de sens a memoriei, organizării informațiilor mnezice în jurul unor elemente semnificative. Lucrarea anunță dezvoltarea orientării cognitive în psihosociologie.
- **Mihai Ralea** predă un curs de psihologie socială la Universitatea din Iași.
- **Rensis Likert** (1903 - ?) propune o nouă tehnică de scalare, care va intra în conștiința specialiștilor ca Scala Likert. Procedul propus, mai simplu și mai comod decât cel imaginat de **Louis L. Thurstone**, presupune adunarea unui număr de enunțuri referitoare la obiectul investigației. Cei investigați trebuie să-și exprime atitudinea (pro sau contra), ca și intensitatea atitudinii (pe un continuum de cinci categorii, începând cu foarte favorabil până la foarte nefavorabil). Pentru măsurarea atitudinii se calculează media aritmetică a intensității (de la 5 la 1) pentru fiecare enunț. *Scala Likert* este o *scală ordinală*, dar se acceptă în practică, prin convenție, că are caracteristicile unei *scale de interval*.

1933

- **Willy Hellpach** publică prima lucrare sistematică de psihologie socială din Germania (Elementares Lehrbuch der Sozialpsychologie, Berlin, Springer, 1933).
- **Daniel Katz** (1903 - ?) și **Kenneth W. Braly** inițiază seria studiilor privind *stereotipurile etnice*. Ei folosesc *metoda listei de attribute* (check-list) după principiul *tot sau nimic*. Cei doi psihosociologi americani au cerut unui număr de o sută de studenți de la Universitatea Princeton să aleagă dintr-o listă de 84 de trăsături psihice cinci dintre ele care ar caracteriza diferitele grupuri etnice sau rasiale. S-a conturat un astfel de spectru al stereotipurilor: americanii - muncitori, inteligenți, materialisti; englezii - sportivi, inteligenți, convenționali; germanii - spirit științific, muncitori, flegmatici; italienii - simț artistic, impulsivi, pasionați; japonezii - inteligenți, muncitori, progresiști; evreii - șmecheri, spirit de mercenar, muncitori; chinezii - superstițioși, vicleni, conservatori; negrii - superstițioși, leneși, ignoranți (D. Katz, K. Braly, Racial Stereotypes of One Hundred College Students, în „Journal of Abnormal and Social Psychology“, 46, 1951, pp. 245 - 254). Deși criticabil sub aspect metodologic, studiul lui **Daniel Katz** și **Kenneth Braly** a servit ca bază de comparație în studiile ulterioare asupra stereotipurilor și a sugerat că *etnocentrismul* și *conflictul social* ar putea explica geneza stereotipurilor etnice (vezi Jacques-Philippe Leyens, Vincent Yzerbyt și Georges Schadroneau, Stéréotypes et Cognition Sociale, Hayen, Mardaga, 1996, p. 39).

1934

- Cu începere din 1934 și până în 1972, **Herbert Blumer** (1900 - 1987) publică studii referitoare la *comportamentul colectiv* în volume de sociologie coordonate de **Robert Park** (1937), **A. M. Lee** (1946), **Robert R. Evans** (1969, 1972). Studiul său din 1934, „Outline of Collective Behavior“, republicat în „Readings in Collective Behavior“ (Chicago, Rand McNally, 1972, pp. 22 - 45), conține principalele idei ale teoriei privind *contagiunea mentală* în situația de mulțime, care s-ar datora apariției unei tensiuni și mecanismului *reacțiilor circulare* - fenomen numit „milling“.

Herbert Blumer clasifică mulțimile după scop (focus) și după coeziunea internă. Astfel, se face distincție în mulțimi care urmăresc atingerea unui scop (acting crowds) și mulțimi care urmăresc reducerea unei tensiuni psihice prin comportamentele ritmice, precum dansul, cântecul, aplauzele (expresive crowds). Spre deosebire de **Gustave Le Bon**, care credea că mulțimile marchează sfârșitul civilizației, **Herbert Blumer** consideră că acestea au un rol important în dezvoltarea unor noi forme de viață socială (vezi **David L. Miller**, *Introduction to Collective Behavior*, Belmont, Wadsworth Publishing Company, 1985, pp. 20 - 21).

- **Jacob Levy Moreno** (1889 - 1975) publică lucrarea „*Who Shall Survive ?*“, fondând astfel *sociometria*, teorie și metodă în același timp, cu virtuți terapeutice, orientare psihosociologică în vogă la jumătatea secolului nostru, căzută astăzi în desuetudine ca teorie sociologică. Totuși, *testul sociometric*, *psihodrama* și *sociodrama* - propuse de **Jacob Levy Moreno** (în lb. ebraică, Moreno înseamnă „maestru, învățător, creator“) - se utilizează și în prezent în cercetarea psihosociologică a grupului mic. Termenul de *sociometrie* (lat. socius + metrum) se pare că a fost utilizat pentru prima dată în 1887 de către **Neumann Spallart**. La **Jacob Levy Moreno** termenul are alt sens decât cel de „măsurare a socialului“, și anume „cercetarea cantitativă a relațiilor interpersonale sub aspectul atracțiilor, indiferenței și respingerii într-o situație de alegere“. În concepția lui **Jacob Levy Moreno**, *sociometria* este o parte componentă a *sistemului sociometric*, alături de *socionomie* (studiul legilor socialului), *sociodinamică* (studiul agregatelor sociale) și *sociatrie* (tehnicile de însănătoșire a vieții sociale). Esența sociometriei este dată de teoria *spontaneității* și a *creativității*. *Testul sociometric*, prezentat ca un chestionar, permite măsurarea atracțiilor și respingerilor dintre membrii unui grup. El conține întrebări de identificare și întrebări vizând preferințele după criteriile *sociotelic* (într-o situație structurată) și *psihotelic* (într-o situație nestructurată). Numărul persoanelor către care se îndreaptă preferințele sau respingerile poate fi limitat sau nelimitat, fapt ce va condiționa utilizarea diferitelor formule de calcul pentru determinarea indicilor la nivel individual, interindividual sau grupal. Rezultatele testului sociometric pot fi prezentate și sub formă de *sociogramă* (tip țintă sau câmp). Pentru psihosociologie important este faptul că sociometria evidențiază că esența personalității o constituie dimensiunea ei socială (relațiile cu alții) și că grupurile umane au o structură informală (afectivă). În ciuda limitelor teoretice și ideologice ale sociometriei, respectiva orientare s-a bucurat de o atenție deosebită din partea psihosociologilor, dată fiind legătura dintre *sociometrie* și *dinamica grupurilor* a lui **Kurt Lewin**, care abordează aceeași realitate într-o concepție foarte asemănătoare. La dezvoltarea sociometriei și-au adus contribuția numeroși psihosociologi: **Helen Jennings** (1934), **M.L. Northway** (1940), **J.G. Jenkins** (1947), **R. Tagiuri** (1952), **J.H. Criswell** (1954), **G. Bastian** (1966) ș.a. În România, sociometria a fost prezentată de **Achim Mihu** (*Sociometria. Eșeu critic*, București, Editura Politică, 1967), iar tehnicile sociometrice au fost experimentate, între alții, de **Septimiu Chelcea** (vezi *Revista de Psihologie*, nr. 1, 1968).
- Se editează postum volumul de studii „*Mind, Self and Society*“. (Chicago, IL, University of Chicago Press, 1934), a lui **George Herbert Mead** (1863-1931), emblematic pentru *behaviorismul social*. Influențat de **Ch. Darwin**, filosoful, psihologul și antropologul american consideră organismul uman ca pe un agent activ, nu doar ca pe receptacol al stimulilor din mediu. Omul este singura ființă ce poate interpreta și răspunde simbolic la stimulii exteriori. **George Herbert Mead** a realizat în intervalul 1909 - 1925 primele studii sistematice asupra atitudinilor. A fost primul care a prezentat sistematic noțiunea de „rol“, preluată și analizată mai târziu de **Ralph Linton**. **George Herbert Mead** consideră că rolurile sociale se învață, fapt care duce la formarea personalității și ajută la funcționarea comunităților umane. Tot la **George Herbert Mead** întâlnim pentru prima dată elementele de bază ale *teoriei eului*. *Eul* (lb. engleză, *self*; lb. franceză, *le*

soi) este constituit dintr-o *componentă socială* (eul social - *me*, în lb. engleză; *le moi*, lb. franceză) și o *componentă subiectivă* (eul psihologic - *I*, în lb. engleză, *le je*, în lb. franceză). Așadar, în concepția lui **George Herbert Mead**, *sinele* reprezintă interiorizarea *atitudinilor sociale*, dar într-un model unic: „eul psihologic este reacția organismului la atitudinile celorlalți; eul social este ansamblul organizat de atitudini ale celorlalți pe care ni le asumăm” (W. Doise, J.-C., Deschamp, G. Mugny, Psihologie socială experimentală, Iași, Editura Polirom, 1996, p. 38).

- Apare la Cluj lucrarea „Psihologia martorului”, de **Alexandru Roșca**, în care sunt analizați și factorii socio-educationali în producerea *comportamentului deviant*.
- **Grigore Popa** publică lucrarea „Inteligența socială și psihologia conducătorului”.
- **Richard La Pierre** comunică rezultatele experimentului de teren privind relația dintre atitudine și comportament, în baza căruia este susținută *ipoteza discrepanței dintre atitudine și comportament*. Experimentul este criticabil din punct de vedere metodologic (Attitudes versus Actions, în „Social Forces”, 13, 1934, pp. 230-237); totuși este invocat în mai toate tratatele de psihologie socială. Inițial, **Richard La Pierre** a studiat cu ajutorul chestionarului *prejudecățile rasiale* ale americanilor (1928), evidențiind *atitudinea* negativă față de chinezi. Împreună cu un cuplu de chinezi a încercat la 66 de hoteluri să fie cazați și la 184 de restaurante să fie serviți la masă. Doar la un hotel și la un restaurant au fost refuzați. După câțva timp, a cerut telefonic rezervare pentru cuplul de chinezi unui număr de 79 de hoteluri și 177 de restaurante, între care și hotelurilor și restaurantelor vizitate. Cu o singură excepție, de la toate hotelurile și restaurantele s-a primit răspuns negativ. Studiul lui **Richard La Pierre** a deschis calea investigării relației dintre ceea ce spun și ceea ce fac oamenii, ilustrată magistral de **I. Ajzen** și **Martin Fishbein** în „Attitude-Behavior Relations: a Theoretical Analysis and Review of Empirical Research”, în „Psychological Bulletin”, 1977, nr. 84, pp. 888 - 918). **B. Kutner**, **C. Wilkins**, **P.R. Yarrow** (1952) au repetat experimentul, fără a confirma sau infirma concluziile lui **Richard La Pierre**. Experimental, o femeie de culoare însoțită de doi bărbați albi au intrat în 11 restaurante în care au fost serviți. Peste câteva zile au cerut telefonic respectivelor restaurante să li se rezerve o masă pentru un party interracial. Aproximativ jumătate (șase) au refuzat.

CAPITOLUL 4

PERIOADA CLASICĂ A PSIHOLOGIEI (1935–1960)

În intervalul '35 - '60 apar lucrări de psihologie socială care, dacă nu ating perfecțiunea, se apropie, totuși, mult de ea și rămân modele de urmat pentru specialiștii de mai târziu. În acest sens sunt clasici **George Gallup**, care a creat modelul sondajelor de opinie publică, **Gordon W. Allport** prin întreaga sa contribuție psihosociologică, dar mai ales prin studiul atitudinilor, al prejudecăților și, mai general, al personalității, **Muzafer Sherif**, cu experimentele sale privind conformarea la norma de grup. Mai mult decât oricare altcineva, **Kurt Lewin** merită a fi considerat clasic al psihologiei sociale. Crezul său: „Cel mai practic lucru este o bună teorie“ ar trebui să fie înscris la intrarea tuturor departamentelor universitare, a laboratoarelor de cercetare psihosociologice, dar și, la loc vizibil, în toate instituțiile economice, militare, comerciale, sanitare, în care își desfășoară activitatea psihosociologii.

În rândul clasicilor științei despre om și societate, alături de **Fritz Heider**, **Solomon E. Asch**, **Leon Festinger**, **Carl I. Hovland**, **Stanley Schachter**, credem că își află locul și **Constantin Rădulescu-Motru**.

1935

- **Otto Klineberg** (1899 -?) publică „Negro Intelligence and Selective Migration“ (Westport, Greenwood, 1935) și „Race Differences“ (Westport, Greenwood, 1935), lucrări care se înscriu în domeniul psihosociologiei etnice (rasiale) la ordinea zilei în anii '30 - '40. **Otto Klineberg** ajunge la concluzia că apelându-se la conceptul de rasă este imposibil să se explice diferențele obținute în cercetările sale cvasiexperimentale, că nu se poate vorbi despre o „ierarhie rasială“.
- **George Gallup** (1901 -?) fondează primul institut de sondare a opiniei publice: „American Institute of Public Opinion“, care își continuă și în prezent activitatea realizând sondaje preelectorale în S.U.A. și anchete psihosociologice internaționale. Anterior înființării AIPO (American Institute of Public Opinion), sondajele preelectorale erau realizate mai ales de jurnaliști. Aceștia ieșeau în stradă și întrebau la întâmplare oamenii ce intenții de vot au sau procedau la *chestionarul poștal*. Primul sondaj de opinie de acest fel se pare că a fost realizat în 1824 de ziarul „Harrisburg Pennsylvanien“ (Albert B. Blankenship, Markt - und Meinungsforschung in den S.U.A., Tübingen, Demokrat Verlag, 1961, p. 267). Succesul AIPO este legat de prognosticarea victoriei lui F.D. Roosevelt în alegerile prezidențiale din 1936. Cu acest prilej „Literary Digest“, care făcea sondaje încă din 1916 chestionând doar posesorii de posturi telefonice și de automobile (Auto-Telephone System), a expediat prin poștă aproximativ 10 milioane de chestionare, din care a recuperat 2.376.523. Analiza lor a condus la concluzia că London, contracandidatul lui F.D. Roosevelt, va câștiga în alegeri. *Institutul Gallup* a indicat, cu o abatere de 6,5%, victoria acestuia din urmă. Prestigiul AIPO a sporit considerabil, iar din punct de vedere metodologic s-a

demonstrat importanța *eșantionării* în sondajele de opinie publică. În timp, discrepanța dintre rezultatul sondajelor Gallup și rezultatul numărării voturilor a scăzut constant: în intervalul 1936 - 1950 era în medie de 3,6%; între 1952 - 1970 de 1,7%; între 1972 - 1984 de 1,2%. „The Gallup Report” (1985, p. 33) prezintă comparativ rezultatele sondajelor preelectorale și rezultatele finale ale alegerilor prezidențiale: în intervalul 1936 - 1984 diferența medie a fost de 2,1%, cele mai bune prognoze fiind făcute în 1972, cu ocazia investirii prezidențiale a lui R. Nixon (abatere + 0,2%), și în 1984, când a fost ales ca președinte R. Reagan (abatere 0,2%). Succesul sondajelor preelectorale constituie un argument foarte serios în sprijinul *ipotezei consistenței atitudine - comportament*, susținută de **G. W. Allport** (1935), **L. Doob** (1947), **J. Dollard** (1948), **M. Fishbein** și **F. S. Coombs** (1974), **I. Ajzen** și **M. Fishbein** (1977) ș.a.

- **Gordon W. Allport** (1897 - 1967) publică studiul de sinteză „Attitudes” în „Handbook of Social Psychology”, editat de **Carl A. Murchinson** (Worcester, Clark University Press, 1935, p. 810). Definiția: „O atitudine este o stare de pregătire mentală și neurală, organizată prin experiență, care exercită o influență diriguitoare sau dinamizatoare asupra răspunsului individului la toate obiectele și situațiile cu care este în relație”, propusă de **Gordon W. Allport**, își păstrează în întregime valabilitatea. Numeroase cercetări experimentale au relevat consistența celor trei elemente din *structura atitudinilor* (Jack Brehm, 1956; Daryl Bem, 1970; R. Norman, 1975; S.J. Breckler, 1984). Manualul editat de **Carl A. Murchinson** (2 volume) reflectă progresul psihosociologiei, incluzând în cele douăzecișitri de capitole atât rezultatele cercetărilor experimentale (specifice psihologiei sociale americane), cât și speculația teoretică (în buna tradiție europeană).
- **Dimitrie Tudoran** publică „Psihologia reclamei” la Editura Institutului de Psihologie al Universității din Cluj. Autorul atrage atenția atât asupra unor factori psihici ai *reclamei comerciale*, precum *sugestia* și *persuasiunea*, *repetarea*, cât și asupra factorilor sociali: *prestigiul social* al celor care apelează la produsul recomandat, *moda*, *trebuințele sociale*.
- **Constantin Sudețeanu** analizează structura opiniei publice în lucrarea „Opinia publică: analiza condițiilor și a efectelor ei” (Cluj, 1935). Opinia publică era definită astfel: „o stare de acord sau înțelegere comună asupra unei chestiuni ce preocupă momentan în actualitate conștiințele individuale” (după Ana Tucicov-Bogdan, 1984, p. 72).
- Apare lucrarea „Psychology of Radio” (New York, Arno, 1935) de **Gordon Allport** și **Hadley Cantril**. Este o primă abordare pe plan mondial a mijloacelor de comunicare în masă dintr-o perspectivă psihosociologică.

1936

- În S.U.A., **Muzafer Sherif** publică lucrarea „The Psychology of Social Norms” (New York, Harper & Row, 1936), în care prezintă rezultatele experimentelor sale privind „mișcarea autocinetică”, ce demonstrează că, în afara unui cadru extern de referință, subiecții tind să se conformeze normei de grup. Așa cum se știe, proiectarea pe un ecran a unui spot luminos, intens luminos, fix, într-o cameră întunecoasă creează iluzia mișcării acestuia. Acesta este *efectul autocinetic*. Experimentele lui **Muzafer Sherif** s-au derulat astfel: într-o încăpere întunecoasă, având dimensiunile de 5 m pe 3,3 m, subiecții de experiment au fost puși să urmărească și să aprecieze amplitudinea și direcția deplasării spotului luminos. Experimentul avea două etape: în prima, subiecții erau introduși individual în sala de experiment pentru a evalua deplasarea spotului și amplitudinea acestuia: în a doua etapă evaluarea se făcea în situația de grup. În situația individuală (100 de prezentări experimentale, în patru ședințe zilnic), subiecții își stabileau subiectiv o medie a estimărilor amplitudinii mișcării, ajungând fiecare la o *ecuație personală*, asemenea vitezei de reacție caracteristică fiecărui individ. În situația de grup, când doi și trei

subiecți erau introduși în sală și erau puși să aprecieze cu voce tare amplitudinea și direcția deplasării spotului, fără nici o înțelegere prealabilă, subiecții tind să se apropie de o medie proprie grupului, renunțând la propria ecuație personală. S-a constatat că, în situația de grup, prima persoană care face evaluarea influențează cel mai puternic evaluările celorlalți. **Peter R. Hofstätter** (1954) a repetat experimentul cu *efectul autocinetic*, a confirmat rezultatele și a îmbogățit concluziile formulate de **Muzafer Sherif** (care nu se refereau inițial decât strict la localizarea spațială a stimulilor).

- **Eugene L. Horowitz**, analizând atitudinea americanilor albi față de negri, ajunge la concluzia că aceasta este formată nu prin contactul cu populația de culoare, ci de contactul cu atitudinea dominant negativă față de ei.
- La ființă primul institut de sondare a opiniei publice din Marea Britanie, BIPO.
- **Ralph Linton** (1893 - 1953) încredințează tiparului, în 1936, lucrarea „*The Study of Man*“, în care se acordă termenului de „status“ înțelesul de „loc al individului în societate“, definitorie fiind „colecția de drepturi și datorii“, care este asociată poziției sociale a individului. Rolul, în concepția lui **Ralph Linton**, reprezintă aspectul dinamic al *status*-ului. Definirea celor doi termeni fundamentali în psihosociologia personalității propusă de **Ralph Linton** a fost preluată de **Talcott Parsons** (1951), **R. K. Merton** (1957), **Jean Stoetzel** (1963), **A.M. Rocheblave-Spenle** (1969), **Jean Cazeneuve** (1976).

1937

- Apare ediția a II-a, revizuită, a lucrării „*Experimental Social Psychology*“, de **Gardner Murphy**, **Lois B. Murphy** și **Theodore M. Newcomb** (New York, Harper, 1937), care a influențat puternic recunoașterea psihologiei sociale ca știință experimentală.
- Sub influența lui **Hadley Cantril** începe editarea revistei „*Public Opinion Quarterly*“, în care **Floyd H. Allport** publică studiul „*Toward a Science of Public Opinion*“.
- **John L. Dollard** (1900 - 1980) publică lucrarea „*Caste and Class in a Southern Town*“ (New York, Doubleday, 1937), în care studiază prejudecățile față de negri, relevând funcția lor de protecție a avantajelor economice. În această lucrare este enunțată pentru prima dată *ipoteza frustrare-agresivitate*: „răspunsul uman obișnuit la frustrare îl reprezintă agresiunea împotriva obiectului frustrant“ (p. 267).
- Apare primul număr al revistei „*Sociometry*“, care în 1959 va deveni publicație oficială a *Societății Americane de Sociologie* (American Sociological Association). În primul număr al revistei se publică studiul lui **Muzafer Sherif** „*An Experimental Study of Attitudes*“. În prezent revista apare cu titlul „*Social Psychology Quarterly*“ și subtitlul „*A Journal of Research and Theory in Social Psychology*“ și include studii privind relațiile interpersonale și relațiile dintre indivizi și grupuri, colectivități și instituții. Revista are un caracter interdisciplinar, găzduind studii atât ale sociologilor, cât și ale psihologilor. Editor este **Edward J. Lawler**.
- La Editura Institutului de Psihologie al Universității din Cluj apare lucrarea „*Adaptarea socială*“ (1937), de **Florian Țefănescu-Goangă**, **Alexandru Roșca** și **Salvator Cupcea**. Sunt „arătate și fixate modalitățile și criteriile care pot duce la o adaptare și integrare cât mai armonică a ființei noastre în mediul social“ (p. 3). Convinși fiind că „o psihologie a poporului român nu va putea lua ființă decât pe bază de cercetări obiective“ (p. 126), autorii propun o modalitate originală de diagnoză a adaptabilității (Chestionar de instabilitate emotivă, metoda asociației libere, a cuvintelor, testele de inteligență, testele de temperament și caracter, observația). Lucrarea are opt capitole, tratând analiza procesului de *adaptare*, factorii care influențează adaptarea, constituție și adaptare, adaptarea în raport cu etatea și sexul, influența mediului cosmic și social asupra adaptării,

distribuția sinuciderilor și omuciderilor din România pe provincii și județe, diagnoza adaptabilității, măsuri practice. Considerând adaptarea un fenomen biologic, autorii își propun să arate „în ce măsură constituția, etatea, sexul și mediul cosmic și social pot influența infracțiunile, sinuciderile și tulburările mintale funcționale“ (p. 4). Baza de date este impresionantă: sunt analizate 19312 cazuri (3330 infractori, 9636 sinucigași, 434 bolnavi mintal și 5912 cazuri de omucideri). Se pornește de la premisa că „mediul și ereditatea au valoare egală/în procesul de adaptare/, deși în majoritatea cazurilor influența factorilor ereditari este predominantă“ (p. 34). O atenție deosebită se acordă constituției persoanei, înțelegându-se ca „o unitate biologică, corelativă, o configurație dinamică, rezultată din actualizarea fondului ereditar sub influența factorilor de mediu“ (p. 37). Diagnoza adaptabilității se bucură de asemenea de o atenție specială. Autorii recomandă utilizarea chestionarului „Woodworth Psychoneurotic Inventory“, pe care l-au adaptat, metoda asociației libere, testele de inteligență, de temperament și de caracter, precum și observația, metode și tehnici prezentate în detaliu într-o lucrare anterioară (Instabilitatea emotivă, Cluj, Editura Institutului de Psihologie, 1936).

1938

- În Franța, din inițiativa lui **Jean Stoetzel** (1910 - 1987), ia ființă primul institut de sondare a opiniei publice: „Institut Français d'Opinion Publique“ (IFOP).

1939

- **F. J. Roethlisberger** (1898 - 1974) și **J. Dickson** publică lucrarea „Management and the Workers” (Cambridge, Harvard University Press, 1939).
- Este prezentată *teoria frustrare-agresivitate* de către **John L. Dollard** (1900 - 1980), **Neal E. Miller**, **L. W. Doob**, **O. H. Mowrer** și **R. H. Sears** în lucrarea „Frustration and Aggression“, apărută la Yale University Press. Frustrarea, stare afectivă negativă, provocată de privarea individului de bunurile sau drepturile cuvenite, precum și de apariția neașteptată a unor obstacole reale sau imaginare în calea atingerii scopurilor, aspirațiilor sau dorințelor, generează un comportament agresiv. Teza că ori de câte ori frustrare, tot de atâtea ori agresivitate este astăzi depășită. *Teoria frustrare-agresivitate* face apel la patru concepte fundamentale: frustrare, agresivitate, inhibiție, deplasare a actelor de agresivitate spre alte ținte decât asupra sursei sau agentului frustrant. Cele patru concepte sunt reunite într-un sistem de enunțuri cu valoare de teze: 1). gradul de frustrare este în funcție de forța impulsului spre răspunsul frustrat, de gradul interferenței cu răspunsul frustrat și de numărul tentativelor de răspunsuri eșuate; 2). forța de instigare la agresivitate este în funcție directă de gradul de frustrare; 3). instigarea cea mai puternică produsă de frustrare vizează actele de agresivitate orientate împotriva agentului frustrant, iar instigațiile mai slabe sunt orientate spre țintele colaterale; 4). inhibarea actelor de agresivitate variază direct cu forța de penalizare anticipată; 5). inhibarea actelor de agresivitate directă constituie o frustrare suplimentară, care se manifestă prin forme de agresivitate modificată; 6). realizarea agresivității constituie un catarzis care reduce impulsurile spre alte acte de agresivitate (Morton Deutsch, Robert Krauss, La Théories en psychologie sociale, Paris, Mouton, 1972, p. 11). Reacțiile de frustrare depind de natura agentului frustrant, de modul în care este perceput și de personalitatea individului frustrat. Teoria frustrare-agresivitate a fost nuanțată, în special, prin cercetările lui **Leonard Berkowitz** (1984).
- **Abram Kardiner** (1891 - 1981) introduce conceptul de *personalitate de bază* și distincția între *instituții primare* (reguli de alimentare a nou-născuților, reguli de comportare în familie, interdicții sexuale) și *instituții secundare* (de exemplu, folclorul, religia), care au funcții de socializare (The

Individual and His Society, 1939). În lucrarea „*The Psychological Frontiers of Society*“ (New York, Columbia University Press, 1945, p. VI) **Abram Kardiner** definește astfel *personalitatea de bază*: „acea configurație a personalității care este împărtășită de majoritatea membrilor societății ca rezultat al experiențelor timpurii pe care ei le au în comun“ (după Gordon W. Allport, *Structura și dezvoltarea personalității*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1981, p. 179). Conceptul de *personalitate de bază* conduce la conceptul de *caracter național*, analizat din punct de vedere psihosociologic de **A. Inkeles** și **D. Levinson** (*National Character: the Study of Modal Personality and Sociocultural System*, în G. Lindzey. (Ed.), „*Handbook of Social Psychology*“, Cambridge, Mass., Addison-Wesley, 1954, vol. I, cap. 14). În România, **Ioan Radu** a abordat tema *personalității modale* în studiile sale de *etnopsihologie* (Ioan Radu, Petru Iluț, Liviu Matei, *Psihologie socială*, Cluj-Napoca, Editura EXE S.R.L., 1994, p. 305).

- În 1939/1940, **Florian Țefănescu-Goangă** predă un curs de psihologie socială la Universitatea din Cluj. Sunt abordate teme, precum: definirea și obiectul psihologiei sociale, ereditatea socială, grupele primare și secundare, mulțimea și opinia publică, motivația acțiunii umane și valorile, interacțiunea socială, competiția, conflictul și cooperarea, socializarea și adaptarea socială. Așa cum remarca Ana Tucicov-Bogdan (1984), suntem în prezența „primului curs teoretic de psihologie socială complet elaborat”.

1940

- În „*Social Psychology*“ (New York, Holt, 1940), **Otto Klineberg**, utilizând metoda comparativă, arată influența grupului și culturii asupra indivizilor. **Herbert H. Hyman** (1979) consideră că această lucrare face legătura între vechea și noua etapă de evoluție a psihologiei sociale.
- **Ronald Lippitt** a identificat trei *stiluri de conducere* a grupurilor (autoritar, democratic și libertar sau *laissez faire*) și a descoperit că, de regulă, grupurile conduse democratic sunt mai productive, mai coezive și mai puțin dependente de lider. În studiile experimentale asupra unor grupuri de copii, **Ronald Lippitt** (*An Experimental Study of the Effect of Democratic, and Authoritarian Group Atmospheres*, în „*University of Iowa Studies in Child Welfare*“, 1940, 16, pp. 43 - 195) a introdus ca variabilă independentă stilul de conducere *autoritar* (caracterizat prin formularea de către șef a tuturor directivelor generale, prescrierea de către acesta a procedurilor și etapelor de realizare a sarcinilor, impunerea de către șef a sarcinilor particulare și distribuirea de către acesta într-o manieră *personală* a sancțiunilor și recompenselor) și stilul de conducere *democratic*, bazat pe cooperare șef-subordonați (toate directivele generale sunt discutate în grup, șeful prezintă alternative de activitate, iar grupul decide liber asupra lor, membrii grupului își stabilesc singuri sarcinile de lucru, șeful administrează în mod obiectiv sancțiunile și recompensele). S-a constatat experimental că *liderul autoritar* induce în grup reacții agresive și apatie (în lipsa liderului). În climatul de *cooperare* generat de *liderul democratic* spiritul de *noi* este dezvoltat și randamentul este ridicat. Concluziile experimentelor lui **Ronald Lippitt** au fost extinse și asupra grupurilor de muncă industrială. Stilul de conducere *libertar* (*laissez faire*) se caracterizează prin neintervenție în activitatea grupului. În țara noastră, **Traian Herseni** analizează *stilul de conducere* din întreprinderile industriale, prezentând tipurile stilistice fundamentale, dar și consecințele *lipsei de stil* a cadrelor de conducere (*Psihosociologia organizării întreprinderilor industriale*, București, Editura Academiei, 1969, pp. 122 - 127). De asemenea, **Cătălin Zamfir** a atras printre primii la noi atenția asupra superiorității stilului de conducere democratic (*Psihosociologia organizării și a conducerii*, București, Editura Politică, 1974).
- **Hadley Cantril** (1906 - 1969) publică „*The Invasion From Mars: A Study in the Psychology of Panic*“ (Princeton University Press, 1940).

1941

- **Neal E. Miller** (1909 - ?) și **John Dollard** publică lucrarea „*Social Learning and Imitation*“ (New Haven, 1941), în care se arată că *violența colectivă* nu are la bază un instinct și că în astfel de situații există roluri diferite în funcție de *statusul economic* al persoanelor participante. În lucrarea amintită, ca și într-o altă lucrare apărută nouă ani mai târziu (*Personality and Psychotherapy*, New York, McGraw-Hill Company, 1950), cei doi psihosociologi pornesc de la teza că în învățarea conduitei patru factori au o importanță majoră: impulsul (drive), indicele sau semnalul (cue), răspunsul (answer) și recompensa (reward) sau întărirea. **Neal E. Miller** și **John Dollard** au subliniat importanța limbajului în măsura în care acesta mediază între răspunsuri și recompense și au arătat că imitația joacă un rol central în învățarea socială.
- Apare monografia „*Atitudinile sociale, cu privire specială la români*“ (Editura Institutului de Psihologie al Universității din Cluj, la Sibiu), de **Anatole Chircev** (1914 - 1990). În 1937, sub conducerea lui **Nicolae Mărgineanu**, la Institutul de Psihologie al Universității din Cluj s-a construit o scală tip Thurstone privind atitudinea față de tradiție și progres. **Anatole Chircev** prezintă construcția scalei și stadiul cunoașterii atitudinilor sociale, analizând definițiile psihologice (W. Albing, 1930; D. Droba, 1935), definițiile sociologice (W.I. Thomas și F. Znaniecki, 1918; E.S. Bogardus, 1931) și definițiile mixte, care iau în calcul ambii factori (psihologici și sociali) ai atitudinilor (G.W. Allport, 1935). În lucrare se discută raportul dintre atitudini și alte forme dispoziționale (trebuințe, tendințe, dorințe, sentimente, interese, valori, credințe, opinii, prejudecăți) și sunt trecute în revistă diferitele clasificări ale atitudinilor sociale din literatura de specialitate. Studiul experimental al atitudinilor sociale asupra unui număr de 1300 de elevi, studenți, învățători și profesori a urmărit să măsoare *atitudinea poporului român* față de biserică, naționalism-internaționalism și tradiție-progres. În considerațiile finale se arată: „Românii sunt pentru biserică și naționalism; sunt împotriva internaționalismului și păstrează atitudini intermediare față de tradiție-progres“ (p. 163).
- **Hadley Cantril** face publice rezultatele cercetărilor sale privind *violența colectivă* (linșajul). Descoperă că există o corelație între gradul de participare la linșaj și statusul socio-economic al persoanelor (*The Psychology of Social Movements*, New York, Wiley, 1941).

1942

- La vârsta de 74 de ani **Constantin Rădulescu-Motru** sintetizează rezultatele cercetărilor sale de *etnopsihologie* în lucrarea „*Etnicul românesc*“ și „*Comunitate de origine, limbă și destin*“ (București, Editura Casa „coalelor”, 1942), reeditată după 54 de ani de la apariție de **Constantin Schifirneț**, care semnează și un substanțial și documentat studiu introductiv (vezi *Etnicul românesc. Naționalismul*, București, Editura Albatros, 1996, pp. V - XLII). În prezent problema *etnicității*, de mare actualitate, este studiată interdisciplinar. Prin *etnic*, **Constantin Rădulescu-Motru** înțelege „sufletul populației“, „sufletul națiunii“, „totdeauna în proces de devenire“. „Știința etnopsihologiei are ca obiect descrierea și explicarea condițiilor care întrețin în mod permanent, între membrii unui grup social, conștiința comunității lor de origine, de limbă și de destin“ (Op. cit., p. 21). Dacă la nivelul bunului-simț *etnicul* apare „ca o totalitate de însușiri și scăderi sufletești, din care rezultă anumite manifestări caracteristice“ (Op. cit., p. 121), la nivelul cunoașterii științifice oricare tip etnic - și etnicul românesc nu face excepție - trebuie cercetat luându-se în calcul ordinea condițiilor materiale, geografice, antropologice ale tipurilor psihologice, de personalitate, de cultură, istorice și vocaționale (p. 8). Nu numai problematica etnicității rămâne de actualitate, dar și exigențele metodologice în studiul *etnopsihosociologiei* - așa cum au fost formulate de **Constantin Rădulescu-Motru**: știința etnicului este o știință de

observație, obiceiurile și credințele, pentru a fi cunoscute, trebuie trăite (observație participativă), informațiile dobândite de cercetători prin întrebări trebuie verificate, „lăsând ca obiceiurile și credințele să se actualizeze în fața lor“, hărțile etnografice nu trebuie să fie falsificate (Op. cit., pp. 71 - 72). În prezent „Atlasul etnografic al României“, îngrijit de **Ion Ghinoiu**, este pregătit pentru tipar.

- La Editura Universității din Cluj, refugiată la Sibiu ca urmare a Dictatului de la Viena, se tipărește lucrarea „Conducerea la copii. Studiu psihosociologic“ (1942), de **George Em. Marica** (1904 - 1982). Sub forma unui studiu, problematica psihosociologică a conducerii la copii a fost inițial publicată în „Revista de psihologie“ (1938, vol. I, nr. 4, pp. 417-438).
- **Theodore M. Newcomb** (1903 -) realizează o serie de studii longitudinale privind schimbarea atitudinilor politice. Rezultatele acestor studii au fost sintetizate în „Personality and Social Change: Attitude Formation in a Student Community“ (New York, Dryden, 1943). S-a constatat declinul conservatorismului în rândul studenților, cu excepția celor excesiv de dependenți de părinți și a celor izolați de comunitatea campusului.
- Își începe activitatea la Universitatea din Chicago prestigiosul National Opinion Research Center, care va realiza până în 1957 numeroase sondaje comandate de Departamentul de Stat al S.U.A.
- **Lucian Bologa** întreprinde o *anchetă psihosociologică* amplă privind *conducerea la copii*. Au fost utilizate chestionare speciale pentru elevii de 9 - 14 ani (din clasele a III-a și a IV-a) și pentru elevii mai mari (clasele a V-a - VII-a), pentru învățători, diriginți și profesori de gimnastică, precum și pentru elevii conducători (85 de întrebări). Prin *metoda extemporalului* au fost anchetați 2701 elevi privind conducătorul în activitățile de joc și 2627 elevi privind conducătorul în activitățile de clasă. De asemenea, s-a aplicat elevilor conducători, în număr de 112, un chestionar vizând: împrejurările în care au ajuns conducători, cât timp au fost conducători, trăirile lor sufletești, felul în care conduc, mijloacele pe care le folosesc pentru a conduce, scopul urmărit, atitudinea celor conduși și așteptările lor față de cei pe care îi conduc. Lucrarea „Elevul conducător“ (Editura Institutului de psihologie al Universității din Cluj la Sibiu, 1943) se constituie în literatura românească de specialitate într-o primă abordare psihosociologică a *leadership*-ului la copii și într-o experiență reușită de aplicare a chestionarului la vârstele mici (9 ani).
- La ființă, sub conducerea lui **Kurt Lewin** (1879 - 1947), *Research Center for Group Dynamics* la *Massachusetts Institute of Technology* din Boston. La înființare au fost încadrați unii din foștii studenți ai lui **Kurt Lewin**, care au devenit nume de referință în psihosociologie: **Ronald Lippitt**, **Darwin Cartwright**, **Leon Festinger**, **J. R. P. French**, **Alex Bavelas** ș.a. Centrul de cercetare a *dinamicii grupului* insistă asupra *ingenieriei sociale*, care, în viziunea lui **Kurt Lewin**, ar elibera energiile și ar pune în valoare potențialitățile umane, și asupra *tehnichilor de animație*.

1944

- **Louis Guttman** imaginează *analiza de scalogramă* în măsurarea atitudinilor (1944). Se propune reunirea într-o *scală* a întrebărilor monotone (care au proprietatea de a împărți dihotomic populația care răspunde cu DA și cu NU în legătură cu o caracteristică). De exemplu, la întrebarea: „Aveți automobil personal?“ se poate răspunde doar cu DA sau NU. *Scalele tip Guttman* indică locul unde se trece de la 0 la 1 pe continuumul atitudinal (de la intens negativ la intens pozitiv). Fie următoarele propoziții cu care cei anchetați trebuie să se declare de acord sau împotrivă: 1) Persoanele în vârstă sunt incapabile să se adapteze situațiilor noi; Principala caracteristică a persoanelor în vârstă este bârfa; 3) Persoanele în vârstă nu reușesc să-și țină locuința curată; 4) Persoanele în vârstă, de regulă, au ticuri. În mod obișnuit cei care răspund DA la întrebarea nr. 3, răspund în același fel și la întrebarea nr. 4. În exemplul nostru întrebarea nr. 3 este locul de trecere

de la 0 la 1 (creștere monotonă). Dar, în realitate, trecerea nu este atât de clară: unii răspund DA la întrebarea nr. 3 și NU la întrebarea nr. 4. Pentru a se cunoaște erorile de acest fel, se calculează *coeficientul de reproductibilitate*. Scala este acceptabilă numai când *coeficientul de reproductibilitate* are valoarea mai mare sau cel mult egală cu 0,85. În România, **Ioan Mărginean** (1982) a prezentat detaliat *analiza de scalogramă* și a construit (1993) mai multe *scale tip Guttman*.

- **Nicolae Mărgineanu** (1905 - 1980) publică „*Psihologia persoanei*” (Editura Universității din Cluj), analizând teoriile personalității și propunând în final un model original de analiză. Problematika personalității va fi reluată de **Nicolae Mărgineanu** după 30 de ani, în lucrarea „*Condiția umană*” (București, Editura științifică, 1973).
- **Otto Klineberg** editează „*Characteristics of the American Negro*” (New York, 1944), lucrare în care **Eugene L. Horowitz** analizează *atitudinile rasiale*.
- **Robert H. Knapp** stabilește șase reguli pentru *reducerea zvonurilor* (*A Psychology of Rumor*, 1944): restabilirea încrederii în canalele oficiale de transmitere a informațiilor (presa scrisă, radio), restabilirea încrederii în conducători, difuzarea unui volum maxim de informații oficiale, avertizarea publicului larg, ocuparea publicului cu alte activități (distractive, de muncă), combaterea zvonului prin arătarea nocivității lor.
- În anul universitar 1944/1945, **Mihai Ralea** predă la Universitatea din București un „*Curs de psihologie socială*”, cu următoarea tematică: conflictul dintre conștiință și viață în filosofia contemporană, procesul comunicării individ-societate și formele sale, structura maselor sub aspect psihosocial, relația dintre conștiința socială și conștiința individuală, influența socială asupra fenomenelor psihice, fenomenele psihice superioare generate de societate, determinarea socială a personalității. **Mihai Ralea** consideră că „Toate faptele sufletești sunt suspendări ale unui răspuns imediat”. În prima prelegere atrage atenția asupra *geopsihologiei*, vorbind despre *omul de deal* și despre *omul de munte*. În prelegerea a II-a se analizează modul cum se transformă sufletul individual în cadrul grupului. Se pornește de la caracteristicile mediului social: impune comunicarea, deci apariția limbajului; este exterior, ne constânte, ni se impune; are caracter de stimulent și de diversiune („necesitatea este una din armele biologice cu care luptă omul în viață”). Dincolo de influența lui **Émile Durkheim** și a lui **Pierre Janet** (*vezi Stela Teodorescu, Psihoantropogeneza. Concepția psihologică a lui Pierre Janet despre om*, Iași, Editura A 92, 1997), „*Cursul de psihologie socială*” se distinge prin originalitatea intersectării planurilor sociologice, psihologice, filosofice, culturologice și prin bogăția trimitărilor la autoritățile din domeniile amintite. Astfel, este invocat **Anatole France**, care afirma că omul care ar fi sincer ar fi ca un om ce ar ieși gol pe stradă. În același sens, **Friedrich Nietzsche** susținea că ar fi necesar să purtăm măști. **Mihai Ralea** conchide: „Fiecare om e un cabotin, pus în situația să joace un anumit rol”. Starea de mulțime, analizată în prelegerea a III-a, este analizată în perspectiva concepției lui **Gustave Le Bon**. În prelegerea a IV-a se urmărește socializarea simțurilor, apreciindu-se că „modificăm natura după o serie de elemente sociale și culturale, care sunt oarecum în atmosfera timpului” (*Op. cit.*, p. 109). În fine, în prelegerea a V-a se discută originea socială a proceselor psihice (percepția spațiului și a timpului, memoria, atenția, emoția, limbajul).

1945

- În intervalul 1944 - 1947, **Kurt Lewin** (1890 - 1947) publică mai multe studii în care apare pentru prima dată termenul „dinamica grupurilor” (*Dynamics of Group Action*, în „*Educational Leadership*”, 1944, nr. 1, p. 126 - 136; *Frontiers in Group Dynamics*, în „*Human Relations*”, 1947, nr. 1, p. 5 - 41). Inițial, termenul „dinamica grupurilor” desemna abordarea experimentală de

laborator a schimbărilor din structura grupurilor, a sistemului de forțe ce acționează în cadrul acestora. „Dinamica grupurilor“ a început să desemneze mai apoi intervenția animatorului de grup în vederea rezolvării conflictelor sociale. În analiza relației dintre *grup* și *individ*, **Kurt Lewin** (1890 - 1947) introduce noțiunea de *câmp*, elaborând *teoria câmpului psihologic* și impunând o *concepție dinamică* în psihosociologie, ce se va regăsi în opera unor studenți și colaboratori ai săi: **Alex Bavelas**, **D. Cartwright**, **M. Deutsch**, **L. Festinger**, **F. Heider**, **M. Horowitz**, **H. Kelley**, **R. Lippit**, **J. Thibaut**, **R. White** ș.a. Conceptele de *tensiune*, *valență*, *forță*, *deplasare* joacă un rol central în teoria câmpului. Între sistemul de tensiuni ale persoanei și mediul psihologic există o strânsă legătură. Comportamentul, gândit ca o modificare de câmp psihologic într-o unitate de timp determinată, este în funcție de trei categorii de câmpuri: *câmpul psihic al individului*, care se compune din spațiul de viață constituit din două regiuni principale (persoana și împrejurimea sa; *câmpul grupului*, alcătuit din normele de grup, din sistemul rol-status-urilor sociale, din percepțiile grupului; câmpul social, care este constituit din ansamblul factorilor sociologici ce influențează comportamentul indivizilor. Lucrările lui **Kurt Lewin**, dintre care amintim: „*Dynamic Theory of Personality*“ (New York, McGraw-Hill, 1935), „*Principles of Topological Psychology*“ (New York, McGraw-Hill, 1936), „*Resolving Social Conflicts*“ (New York, Harper & Brothers, 1948), „*Field Theory in Social Science*“ (New York, Harper & Brothers, 1951) au influențat puternic psihosociologia, impunând o serie de principii, cum ar fi „evenimentele psihosociologice trebuie explicate în termeni psihosociologici, cercetarea trebuie să fie centrată mai mult pe procesele decisive din spațiul de viață (percepția distală, cogniția, motivația, comportamentul orientat spre un scop) decât pe cele periferice ale informației senzoriale și ale contradicțiilor musculare; faptele psihologice trebuie să fie studiate în interacțiunea lor; individul trebuie să fie studiat în interacțiunile sale cu grupul din care face parte; modalitatea cea mai bună de studiere a unui proces constă din introducerea unui factor de schimbare; fenomenele psihosociologice importante pot fi studiate experimental; cercetătorul își desfășoară activitatea sub controlul conștiinței sociale și pentru ameliorarea vieții populației; o bună teorie prezintă o valoare atât pentru acțiunea socială, cât și pentru știință“ (**Morton Deutsch** și **Robert M. Krauss**, *Les Théories en psychologie sociale*, Paris, Mouton, 1972, pp. 67 - 68).

- **Ralph Linton** (1893 - 1953) publică la Londra „*The Cultural Background of Personality*“, tradusă în 1973 în limba română sub titlul „*Fundamentul cultural al personalității*“, cu un studiu introductiv de **Vasile V. Caramelea**, în care se arată că rolul social reprezintă aspectul dinamic al statusului social. Lucrarea are cinci capitole: Individ, cultură și societate; Conceptul de cultură; Structura socială și participarea la cultură; Personalitatea; Rolul culturii în formarea personalității. În „Introducere“, **Ralph Linton** afirmă: „relațiile interpersonale, care au o importanță maximă în formarea personalității, nu pot fi înțelese decât în funcție de pozițiile pe care le ocupă indivizii în sistemul structural al societăților lor“ (*Fundamentul cultural al personalității*, București, Editura „tiințifică“, 1968, p. 43). După ce definește *cultura* ca fiind „configurația comportamentelor învățate și a rezultatelor lor, ale căror elemente componente sunt împărtășite și transmise de către membrii unei societăți date“ (Op. cit., p. 72), **Ralph Linton** analizează conținutul termenilor de „status“ și de „rol“ astfel: „Status-ul a fost multă vreme folosit cu referire la poziția unui individ în sistemul de prestigiu al societății sale. În sensul actual, noțiunea cuprinde și poziția individului în fiecare din celelalte sisteme. Al doilea termen, rol, va fi folosit pentru a desemna suma totală a modelelor culturale asociate unui anumit status“ (Op. cit., p. 111). **Henri H. Stahl** (1969) a contribuit semnificativ la introducerea termenilor de „rol“ și de „status“ în vocabularul psihosociologilor din România.

1946

- **Fritz Heider** (1896-1988), în spiritul *orientării gestaltiste*, inițiază în 1946 studiul organizării cognitive, utilizând primul termenul de „neconcordanță cognitivă” (*Attitudes and Cognitive Organization*, în „*Journal of Psychology*”, 1946, nr. 21, p. 107 - 112). Teza principală a lui **Fritz Heider** este că oamenii caută să-și formeze o viziune ordonată și coerentă asupra mediului lor de viață. El pornește de la *psihologia naivă*, de la modul în care oamenii, la nivelul bunului simț, în mod spontan încearcă să cunoască relațiile constante pentru a înțelege evenimentele particulare. În 1958, **Fritz Heider** va prezenta în detaliu concepția sa.
- **Mihai Ralea** lansează, în lucrarea „*Explicarea omului*” (București, Editura Cartea Românească, 1946), *teoria amânării*, referitoare la conduita socială specifică indivizilor umani: „aproape orice act psihic uman, chiar cel complet inferior, e un act psihic suspendat. Realizarea lui e aproape întotdeauna întârziată. Amânarea fenomenelor sufletești e o condiție primordială a oricărei activități psihice umane” (Mihai Ralea, *Scrieri*, vol. 1, București, Editura Minerva, 1972, p. 61). În 1949, „*Explicarea omului*” apare la Presses Universitaires de France (Paris) în traducerea lui Eugen Ionescu.
- **Solomon E. Asch** (1907-1969) publică studiul „*Forming Impressions of Personality*” (în *Journal of Abnormal and Social Psychology*, 1946, nr. 41, pp. 258-290), lucrare de pionierat în *psihosociologia cognitivă*. El consideră că anumite caracteristici contribuie mai mult decât altele la formarea impresiei despre o persoană (de exemplu, a spune despre cineva că este o persoană afectuoasă schimbă imaginea de ansamblu despre respectiva persoană). **Solomon Asch** a numit astfel de caracteristici *trăsături centrale*. Într-unul din experimente, s-a utilizat *lista A* (inteligent-abil-ingenios-călduros-hotărât-practic-prudent) la grupul experimental și *lista B* (inteligent-abil-ingenios-rece-hotărât-practic-prudent) la grupul de control. S-a cerut subiecților de experiment să atribuie persoanelor descrise de cele două liste o serie de caracteristici: generos, chibzuit, fericit, sociabil. Persoanele descrise de *lista A* au obținut aprecieri mai favorabile decât cele descrise de *lista B*. Perechea de adjective călduros/rece are o poziție centrală, influențând întreaga configurație perceptivă, formarea impresiei despre altul. Problematika modului de formare a impresiilor despre alte persoane a concentrat atenția multor psihosociologi, dintre care îi menționăm pe **R. Pages** (1969) și pe **D. Bannister** (1971). În literatura românească de specialitate preocupări speciale în această direcție a avut **Ioan Radu** (vezi *Imaginea de sine și percepția socială*, în *Psihologie socială*, I. Radu (coord.), Cluj-Napoca, EXE S.R.L., 1994).
- **George Em. Marica** publică studiul „*Psihosociologia mahalalei*” (în „*Revista de psihologie*”, vol. VIII, 1946, nr. 3, pp. 217 - 269). Autorul consideră, în acest context, că „ațiunța apărării națiunii trebuie să se întemeieze pe psihologia și sociologia poporului nostru” (vezi George Em. Marica, *Studii sociologice*, Cluj-Napoca, Fundația Culturală Română, 1997, p. 312). Referitor la problemă, autorul spune: „Mahalaua e la intersecția a două epoci și a două lumi: a trecutului cu prezentul, a Orientului cu Occidentul, a satului cu orașul” (Op. cit., p. 358).

1947

- **Jerome Seymour Bruner** (1915 - ?), profesor de psihologie la Universitatea Harvard (S.U.A.) și la Universitatea Oxford (Marea Britanie), a realizat o serie de experimente care au pus în evidență rolul valorii în procesele de percepție. Prezentând copiilor jetoane și monede cu același diamteru, s-a constatat tendința subiecților de experiment de a percepe monedele ca având diametru mai mare decât jetoanele. Copiii mai săraci, comparativ cu cei bogați, accentuau mărimea diamterului monedelor (J.S. Bruner și C.D. Goodman, *Value and Need as Organizing Factors in Perception*, în „*Journal of Abnormal and Social Psychology*”, 1947, nr. 42, pp. 33 - 44). **Septimiu Chelcea**

- (1985) a inclus acest fenomen în categoria *iluziilor sociale*.
- În Franța, primele cursuri de psihologie socială sunt predate de **Jean Stoetzel**, la Universitatea din Bordeaux.
 - Din 1947 începe să funcționeze în cadrul „Institutului francez de opinie publică” (IFOP) un departament de studii de piață: „Institut pour l’ETude des MARché” (ETMAR).
 - **Gordon W. Allport** și **Leo Postman**, în „The Psychology of Rumor” (1947), stabilesc pe baza cercetărilor experimentale *legile psihosociologice ale zvonurilor*: reducția, accentuarea și asimilarea. Circulând de la gură la ureche, zvonurile devin mai concise, mai ușor de povestit. Sunt reduse detaliile: în cursul a cinci-șase repovestiri se pierd aproximativ 70% din detalii. Firește, reducția detaliilor nu este totală. Accentuarea constă din percepția, reținerea și reproducerea selectivă a unui număr limitat de detalii care sunt supraaccentuate în cadrul mesajului. Astfel, sunt reținute cuvintele bizare, se accentuează mărimea (talie, numărul populației etc.), mișcarea ș.a.m.d. Dacă reducția și asimilarea reprezintă procese de selecție a elementelor mesajului, asimilarea ne ajută să înțelegem de ce unele elemente ale zvonului se transmit și altele nu. Unele elemente sunt asimilate temei centrale și intereselor majore ale populației. Le produce, de asemenea, asimilarea prin condesare sau prin anticipare. Zvonul se transmite în funcție de stereotipurile verbale. Cele trei procese (reducție, accentuare, asimilare) se întrepătrund și dau caracter subiectiv zvonurilor.
 - În anul universitar 1947/1948, la Universitatea „V. Babeș” din Cluj, **Alexandru Roșca** (1906-1996) predă un „Curs de psihologie socială experimentală”. Principalele teme din curs sunt: obiectul și istoricul disciplinei, metodele psihologiei sociale, experimentele din psihologia socială comparată, geneza comportamentului social la copil, influența grupului asupra activității mintale, motivația socială, competiție și cooperare, atitudini, prejudecăți și stereotipuri, atitudinile și inteligența, comportamentul instituțional, conducerea, mediul social și formarea personalității. **Ana Tucicov-Bogdan** apreciază că valoarea cursului „rezidă în multitudinea datelor experimentale colectate, aduse în sprijinul ideilor și al tezelor științifice comunicate. De-a dreptul impresionantă este însă informația bibliografică, citată atunci la zi, cu recomandarea spre studiere a celor mai reprezentative lucrări de psihologie socială, americane și europene, inclusiv a unor cercetători din Asia” (*Psihologia socială academică în România, în Psihologia socială în România*, Ana Tucicov-Bogdan, coord., București, Editura Academiei, 1984, p. 113).

1948

- **David Krech** (1909 - 1977) scrie împreună cu **Richard Crutchfield** „*Theory and Problems of Social Psychology*” (1947), retipărită în 1962 sub titlul „*Individual in Society: A Textbook of Social Psychology*” (New York, McGraw-Hill, 1962).
- **Harold D. Lasswell** (1903 - 1978) formulează întrebările ce trebuie puse oricărui proces comunicațional: „*Cine și ce spune, ce canal utilizează, cui și cu ce efect?*” Pe baza acestei scheme - cunoscută ca *Schema lui Lasswell* sau *Schema celor cinci W* - s-au realizat numeroase cercetări în domeniile comunicării, persuasiunii și schimbării atitudinale. *Schema lui Lasswell* permite să se studieze caracteristicile emițătorului, conținutul mesajului, caracteristicile receptorului, specificitatea canalului de comunicare și efectele mesajului asupra receptorului. Schema propusă de **Harold D. Lasswell** este utilizată în analiza conținutului comunicării (H. D. Lasswell și A. Kaplan, *Power and Society*, New Haven, Yale University Press, 1950).
- **Alfred C. Kinsey** (1894 - 1956) publică primele rezultate ale anchetei asupra sexualității: comportamentul sexual al bărbatului (*Sexual Behavior in the Human Male*, Philadelphia, Saunders Company, 1948). Volumul al doilea, referitor la comportamentul sexual al femeii, apare în 1953 (*Sexual Behavior in the Human Female*, Philadelphia, Saunders Company, 1953). Studiul

a durat nouă ani și a avut ca scop „acumularea obiectivă a unei mase de fapte privind problemele sexuale, evitând strict orice interpretare socială sau morală a acestor fapte“. Au fost anchetați 6300 bărbați și 5940 femei, albi și negri, celibatari, căsătoriți, văduvi sau divorțați, în vârstă între 3 și 90 de ani, din diferite medii (de rezidență, profesionale și de afiliere religioasă) și zone ale S.U.A. Totuși, ancheta nu este reprezentativă pentru populația nord americană. Depășind ostilitatea societății americane față de un astfel de studiu asupra unei teme tabu la acea dată, **Kinsey Report** a zguduit morala oficială prin rezultatele dezvăluite: tipurile de devianță sexuală nu sunt deloc rare, fiind prezente în toate clasele și straturile sociale; bărbații se caracterizează printr-o activitate sexuală mai precocă, mai frecventă, mai puțin selectivă, comparativ cu femeile; există mari diferențe de la individ la individ în ceea ce privește comportamentul sexual; forma și frecvența activității sexuale sunt influențate de vârstă, sex, afiliere religioasă, nivel de instrucție. Datele de cercetare au scandalizat: jumătate din femeile căsătorite cuprinse în eșantion au declarat că au avut relații sexuale premaritale (cele mai multe cu un al bărbat decât cu actualul soț); una din zece femei intervievate au mărturisit că, de-a lungul timpului, au întreținut relații sexuale cu șase sau mai mult de șase parteneri; 92% din bărbați și 58% din femei au practicat masturbatia; aproximativ o pătrime din femeile incluse în eșantion realizează comportamente sexuale extramaritale. Cu toate limitele de natură metodologică, ancheta condusă de **Alfred C. Kinsey** a arătat că și comportamentele intime pot fi studiate prin anchete psihosociologice și a deschis un câmp de investigație mereu în actualitate.

1949

- Sub conducerea lui **Rensis Likert** ia ființă la Universitatea din Michigan *Survey Research Center*, care ilustrează interdependența dintre activitățile guvernamentale și cele academice, centrul fiind finanțat de Departamentul pentru Agricultură al S.U.A. S-au realizat în perioada celui de-al doilea război mondial studii privind finanțele publice și reacțiile cetățenilor față de politica financiară a guvernului. Din 1946 *Survey Research Center* realizează constant sondaje preelectorale și studii referitoare la comportamentul politic al americanilor (Bernard Hennessy, *Public Opinion*, Monterey, Books/Cole Publishing Company, 1981, p. 50).

1950

- Lucrarea „*Social Psychology*“ (New York, Holt, 1950), de **Theodore M. Newcomb**, a avut un impact puternic, prezentând teoriile psihosociologice elaborate de **Charles Horton Cooley**, **George Herbert Mead**, **Muzafer Sherif** și **Ralph Linton**.
- **B. Steinzor** stabilește că factorul spațial influențează discuțiile în grup: schimbul cel mai intens de informații se realizează, în jurul unei mese rotunde, cu persoana plasată diametral opus. Acesta este *efectul Steinzor* (*The Spatial Factor in Face-to-Face Discussion Groups*, în „*Journal of Abnormal and Social Psychology*“, 1950, nr.45, pp.522 - 555).
- Apare sub semnătura lui **Theodore W. Adorno**, **E. Frenkel-Brunswik**, **D. J. Levinson** și **R. N. Sanford** lucrarea „*The Authoritarian Personality*“ (New York, Harper, 1950). De numele lui **Theodore W. Adorno** (1903 - 1969) se leagă *teoria personalității autoritariene*, bazată pe cercetarea empirică a tipurilor de personalitate existente într-o societate autoritară, adică într-un sistem sociopolitic în care drepturile indivizilor sunt subjugate față de stat și de lideri. Conceptul de „autoritarism“ a fost lansat în 1923 de cercetătorii de la Institutul de Cercetări Sociale de la Frankfurt/Main, unde **Theodore W. Adorno** a funcționat până în 1934, când după venirea lui Hitler la putere a fost obligat, ca și alți savanți de origine negermană, să emigreze în S.U.A. Aici, la Universitatea din California, în calitate de codirector al proiectului de cercetare a discriminării

sociale (1934 - 1949), a studiat împreună cu colaboratorii săi diferite aspecte ale *personalității autoritariene*, utilizând scalele de atitudine: scala de antisemitism, scala de etnocentrism, scala de conservatorism politico-economic, scala pentru măsurarea atitudinii antifasciste, denumită și scala de atitudine antidemocratică (Scala F). Această din urmă scală, elaborată de **Daniel J. Levinson**, este structurată pe nouă dimensiuni: convenționalism, supunere autoritară, agresiune autoritară, antisubiectivitate, superstiție și stereotipuri, putere și încăpățănare, distructivitate și cinism, proiectivitate, preocupare exagerată pentru problemele morale referitoare la viața sexuală.

- **Leon Festinger, Stanley Schachter și Kurt Back** publică lucrarea „Social Pressures in Informal Groups. A Study Human Factors in Housing” (New York, Harper and Brothers, 1950), în care se analizează pentru prima dată sistematic procesele de presiune *pentru uniformitate* în cadrul grupurilor. Dacă în cadrul grupurilor există opinii divergente, se exercită o acțiune de influențare în sensul adoptării opiniilor grupului, iar dacă persoanele în cauză își mențin propria lor opinie divergentă atunci vor fi excluse din grup. *Presiunea pentru uniformitate* exprimă tendința grupurilor de a-și atinge scopurile prin sporirea coeziunii. În aceeași lucrare se relevă importanța *proximității* și a *proximității funcționale* în atracția interpersonală.
- Prin apariția lucrării „The Human Group” (Londra, Rotledge & Kegan Paul, 1950), de **George Caspar Homans** (1910 - 1989), se introduce în psihosociologie *teoria comportamentului social elementar*, care explică acele comportamente de tipul *face-to-face*, în care recompensele sau sancțiunile provenite de la comportamentul altora sunt imediate și directe. *Teoria comportamentului social elementar* operează cu următoarele concepte: activitate, sentiment, interacțiune și normă. Cu ajutorul acestor concepte, **George Caspar Homans** formulează o serie de generalizări (de exemplu, „cu cât sunt mai frecvente interacțiunile, cu atât mai puternice sunt sentimentele reciproce de prietenie”; „cu cât este mai înalt rangul social al unei persoane, cu atât sunt mai apropiate activitățile respectivei persoane de normele de grup”, „cu cât este mai înalt rangul social al individului, cu atât mai ridicat este numărul persoanelor care încearcă o interacțiune cu acesta, fie direct, fie prin intermediari”).
- **Robert Freed Bales** (1909 - ?) publică lucrarea „Interaction Process Analysis: A Method for the Study of Small Groups” (Mass., Addison-Wesley, 1950), în care se prezintă sistemul celor 12 categorii pentru analiza *discuțiilor de grup*. Inițial, autorul luase în considerație un număr de 85 de categorii pentru a descrie interacțiunea în cadrul discuțiilor de grup. Pe baza investigațiilor concrete (1946 - 1949) au fost reținute doar douăsprezece categorii dispuse în perechi (pozitive și negative) și ordonate în două dimensiuni referitoare la procesele afective și la procesele intelectuale. Perechile de categorii surprind: problemele de orientare a discuțiilor (a), problemele de evaluare (b), problemele de control (c), problemele de decizie (d), problemele de reducere a tensiunii (e), problemele de integrare în grup a participanților la discuții (f). Cu ajutorul acestei scheme de categorii de observație poate fi trasat profilul discuției de grup și pot fi identificați factorii de blocaj, ceea ce permite intervenția psihosociologică. În România, schema de categorii a lui **Robert Freed Bales** a fost utilizată în cercetările de sociologie conduse de către **Mariana Ciupercescu** (1980).
- **Konrad Lorenz** (1903 - 1989) devine director al *Institutului Max Plank* (Germania) și de fiziologie comparată din Buldern și, apoi, din Seewiesen. Își începe publicarea studiilor sale de *etologie* și de *etologie umană*, deschizând o nouă perspectivă în abordarea fenomenelor psihosociale. Unul din primele sale studii „Ganzheit und Teil in der tierischen und menschlichen Gemeinschaft” (în „*Studium Gem.*”, 1950, nr. 3, pp. 455 - 499) atrage atenția asupra asemănării comportamentelor sociale în comunitățile umane și animale.
- **Otto Klineberg** propune abordarea relațiilor internaționale într-o perspectivă psihosociologică (Tensions Affecting International Understanding: A Survey of Research, New York, The Council,

1950). Sunt analizate *stereotipurile etnice și rasiale*, cu ajutorul cărora poate fi studiat *caracterul național*.

1951

- **Jean Piaget** (1896 - 1980) și **A.M. Weil** studiază geneza noțiunii de „patrie” și relațiile cu străinul la copii (*Le Développement, chez l'enfant, de l'idée de patrie et des relations avec l'étranger*, în „*Bulletin International des Sciences Sociales*”, 1951, nr. 3, pp. 605 - 621). Cei doi autori observă elaborarea unei structuri cognitive și afective, care parcurge trei stadii. În primul stadiu preferința pentru o țară se bazează pe mobiluri subiective și pasagere (de exemplu, un copil de vârstă mică poate prefera o țară pentru că acolo există ciocolată foarte bună). În al doilea stadiu, copilul preia din mediul său de viață judecățile favorabile și nefavorabile despre propria țară sau despre alte țări. În fine, abia în stadiul al treilea copiii înțeleg diferențele dintre cetățenii diferitelor țări, preluându-le relativizat. Din punct de vedere cognitiv, inițial copiii nu înțeleg faptul că orașul lor face parte din patria lor, considerând că este vorba de două entități juxtapuse. Abia mai târziu copiii ajung să coordoneze corect noțiunile și reușesc să conștientizeze că „străinul” nu este pretutindeni și totdeauna străin și ei înșiși pot fi străini. **Jean Piaget** și **A.M. Weil** consideră că acest proces de elaborare a structurilor cognitive și afective are ca rezultat *sociocentrismul patriotic*, „moștenire a egocentrismului primitiv și cauză a deviațiilor sau a tensiunilor ulterioare” (W. Doise, J.-C. Deschamps, G. Mugny, *Psihologie socială experimentală*, Iași, Editura Polirom, 1996, p. 22).
- **Talcott Parsons** (1902 - 1979) studiază cuplul „bolnav-medic” în perspectiva *rolurilor sociale*: bolnavul este scutit de responsabilitate, are dreptul necondiționat la ajutor, este obligat să-și dorească însănătoșirea și are obligația de a coopera pentru însănătoșirea sa, iar medicul este obligat la competență profesională, specificitate profesională, neutralitate afectivă, dezinteres și altruism. Universalitatea rolului caracterizează statusul social al medicului (*The Social System*, Glencoe, Free Press, 1951).
- **G. M. Gilbert** repetă cercetarea lui **Daniel Katz** și **Kenneth W. Braly** (1933) privind *stereotipurile etnice* (rasiale), relevând persistența, dar și relativa lor flexibilitate. **G. M. Gilbert** utilizează aceeași listă de atribute, același procedeu de investigare pe un lot de 330 de studenți de la aceeași universitate (Princeton, S.U.A.). Sub impactul celui de-al doilea război mondial *stereotipurile* referitoare la germani, evrei și negri s-au modificat apreciabil, comparativ cu rezultatele investigației din 1933. Astfel, germanii au fost caracterizați ca naționaliști de 50% din studenți (în 1933, doar de 24%), negrii ca superstițioși (41% față de 84%, în 1933), iar evreii ca vicleni (47%, comparativ cu 79%, în 1933) (*Stereotype Persistence and Change among College Students*, în „*Journal of Abnormal and Social Psychology*”, 1951, nr. 46, pp. 245 - 254).
- **Carl I. Hovland** și **W. Weiss**, studiind experimental *rolul credibilității sursei* în comunicarea persuasivă și schimbarea atitudinală (influența mesajului împotriva submarinelor atomice, atribuit fizicianului R. Oppenheimer și ziarului Pravda), descoperă că, inițial, mesajul credibil produce o schimbare atitudinală, dar, în timp (după patru săptămâni), diferența dintre efectele celor două surse dispare ca urmare a disocierii mesajului de sursă. Acest fenomen poartă numele de *efect de adormire* (*The Influence of Source Credibility on Communication Effectiveness*, în „*Public Opinion Quarterly*”, 1951, nr. 15, pp. 635 - 650).
- Studiind experimental *rețelele de comunicare* în cadrul grupurilor, **Ronald Leavitt** și **R. Mueller** (*Some Effects of Feedback in Communication*, în „*Human Relations*”, 1951, nr. 4, p. 401) descoperă că în rețelele nediferențiate subiecții schimbă mai multă informație redondantă, comparativ cu rețelele centralizate. Tipul de rețea influențează atitudinea subiecților care comunică. Subiecții de experiment trebuiau să comunice, fără a se putea vedea între ei, în cadrul a

patru tipuri de rețele: circulară, în lanț, în Y, în roată cu unul din subiecți în centru. Într-o sarcină de rezolvare de probleme se înregistrau: rapiditatea răspunsurilor, numărul erorilor și numărul mesajelor transmise. S-au calculat indicii de centralitate (maxim în rețeaua circulară) și diametru (distanța cea mai mică dintre membrii cei mai îndepărtați). Timpul necesar pentru ca fiecare membru al rețelei să fie informat reprezintă o funcție a diametrului.

- Apare postum lucrarea lui **Kurt Lewin** „Field Theory in Social Science“ (New York, Harper, 1951), în care este expusă *teoria câmpului* (field theory) bazată pe coeziunea forțelor din interiorul grupului. Persoanele tind să se apropie de obiectele care satisfac anumite trebuințe (au valență pozitivă) și să se îndepărteze de obiectele care sunt amenințătoare (au valență negativă). Apar astfel trei tipuri de conflicte: atracție-atracție, evitare-evitare, atracție-evitare. În primul caz, tensiunea apare când două scopuri sunt evaluate la fel de pozitiv. Tensiunea se reduce când persoane în cauză optează pentru unul din scopuri. În cazul conflictului evitare-evitare evaluarea negativă a alternativelor poate paraliza persoana sau o determină să aleagă răul cel mai mic. În fine, conflictul atracție-evitare pune persoana într-o stare de oscilare, care poate conduce în cele din urmă la echilibru.
- Într-un experiment social, **Morton Deutsch** și **M.E. Collins** studiază *efectul desegregării asupra prejudecăților rasiale*: în zonele desegregate, prejudecățile rasiale sunt mai reduse (Interracial Housing: A Psychological Evaluation of a Social Experiment, Minneapolis, University of Minnesota Press, 1951).

1953

- Apar mai multe lucrări de sinteză care contribuie la cristalizarea teoretico-metodologică a psihosociologiei: **Solomon E. Asch**, „Social Psychology“ (New York); **Robert E. Faris**, „Social Psychology“ (New York); **Walter Beck**, „Grundzüge der Sozialpsychologie“ (München).
- **Peter R. Hofstätter** (Einführung in die Sozialpsychologie, Stuttgart, 1953) enunță situațiile care favorizează apariția *zvonurilor* și condițiile transformării lor: zvonurile apar mai ales în situații amenințătoare pentru o parte a populației, se răspândesc pentru că difuzarea lor conferă prestigiu emițătorului, zvonurile se transformă continuu, fiecare adaugă ceea ce crede sau bănuiește, se propagă în lanț, producându-se nivelarea, dar și accentuarea lor, după un timp nu se mai deosebesc de știrile obiective și, în fine, zvonurile completează știrile oficiale.
- **Hadley Cantril** și **William Buchanan** publică rezultatele unei anchete internaționale, desfășurată sub egida UNESCO, privind stereotipurile (How Nations See Each Other: A Study in Public Opinion, Westport, Greenwood, 1953). Ancheta s-a desfășurat cu începere din anul 1950 în Australia, Anglia, Franța, Germania, Italia, Norvegia și S.U.A. Dintr-o listă care cuprindea adjectivele: harnici, inteligenți, practici, îngâmfați, generoși, fără milă, înapoiți, viteji, chibzuți, dominatori, progresiști, pașnici, imposibil de caracterizat, cei chestionați trebuiau să aleagă atributele care, în opinia lor, ar caracteriza cel mai bine diferitele grupuri etnice (națiuni). Puteau fi alese oricât de multe adjective. Ancheta a pus în evidență consistența heterostereotipurilor (stereotipurile referitoare la alte grupuri etnice (indiferent de identitatea culturală a celor chestionați și distorsiunea sistematică indusă de *sociocentrismul patriotic*, analizat de **J. Piaget** și **A. M. Weil** (1951).
- **Rosette Avigdor** verifică experimental ipoteza că *stereotipurile* conțin caracteristici ce induc comportamente în măsură să mențină conflictul intergrupuri sau să amelioreze relațiile dintre grupuri. Experimentul de teren s-a desfășurat într-un cartier din New York și a cuprins mai multe grupuri de fete de 8 - 12 ani. S-au creat condiții de cooperare între două grupuri (pregătirea în comun a unui spectacol de teatru) și condiții generatoare de conflict între alte grupuri (care

trebuiau să folosească în același timp scena pentru repetiții). S-a cerut apoi fiecărei fete să descrie după o listă cuprinzând 32 de caracteristici atât membrii grupului cu care s-a colaborat, cât și pe cei ai grupurilor cu care au intrat în conflict. Rezultatele experimentului arată că se face discriminare între grupe (cu care s-a cooperat și cu care s-a creat conflict) și că membrii grupului antagonist sunt caracterizați prin trăsături psihomorale mai intense, comparativ cu membrii grupului cu care s-a cooperat. S-a verificat astfel că *interesul* determină atribuiri care justifică fie comportamente de cooperare, fie comportamente de conflict (R. Avigdor, *Etude expérimentale de la genèse des prototypes*, în „*Cahiers internationaux de sociologie*“, 1953, nr. 14, pp. 154 - 168).

- **Muzafer Sherif** realizează primele cercetări psihosociologice concrete în domeniul *conflictelor intergrupale* și publică lucrarea „*Groups in Harmony and Tension: An Integration of Studies on Intergroup Relations*” (New York, Octagon, 1953).
- **Carl I. Hovland**, împreună cu **Irving Janis** și **Harold H. Kelley**, publică rezultatele investigațiilor realizate în anii '40 - '50 în cadrul unui program de cercetare la Universitatea Yale (*Yale Communication and Attitudes Change Program*). Modelul Hovland-Janis-Kelley vizează schimbarea atitudinilor și se bazează pe teoria învățării. Pentru învățarea noilor atitudini trebuie luați în calcul trei factori: atenția, înțelegerea și acceptarea. Principiul modelului postulează că schimbarea atitudinilor se produce numai dacă stimulul actual este mai puternic decât vechiul stimul. Utilizând acest model de analiză a schimbării atitudinilor, s-a constatat că emițătorul poate fi mai important decât conținutul mesajului (C. Hovland și W. Weiss, 1951), fapt ce a generat o temă de cercetare psihosociologică extrem de interesantă: caracteristicile sursei și influența asupra receptorului (C. Hovland, I. Janis, H.H. Kelley, *Communication and Persuasion: Psychological Studies of Opinion Change*, New Haven, Yale University Press, 1953).

1954

- Anul 1954 este marcat de publicarea unui voluminos și concludent tratat de psihologie socială, editat de **Gardner Lindzey** (1920 - ?) și **Elliot Aronson**, „*Handbook of Social Psychology*“, 2 vol., în care **Gordon W. Allport** inserează un studiu cuprinzător de *istorie a psihologiei sociale* (în vol. I), relevând importanța experimentului în dezvoltarea cunoașterii în acest domeniu. Manualul de psihologie socială editat de **Gardner Lindzey** și **Elliot Aronson** a fost adăugit și retipărit în 1968 și 1985.
- *Research Center for Group Dynamics* își schimbă denumirea în *The National Training Laboratories*, părăsind orientarea dinamicii grupurilor dată de **Kurt Lewin** și apărând curentul *dezvoltării organizațiilor*, ilustrat, între alții, de **Rensis Likert** și **William McGregor**.
- **Leon Festinger** (1919 - 1989) definitivează *teoria comparării sociale*, care a impulsionat cercetarea psihosociologică experimentală (*A theory of social comparison processes*, în „*Human Relations*“, 1954, nr. 7, pp. 117-140). Reprezintă o dezvoltare a *teoriei comunicării sociale*. Neexistând posibilitatea măsurării fizice a opiniilor și atitudinilor, oamenii se compară cu alți oameni pentru a vedea dacă opiniile și atitudinile lor sunt corecte. *Teoria comparării sociale* explică formarea grupurilor: oamenii au tendința de a se asocia cu cei asemănători lor. În grup, datorită comparării sociale, indivizii nu se detașează semnificativ pentru a nu periclita echilibrul social. Prin comparare cu alții ne dăm seama cine suntem. Interesant este faptul că ne comparăm nu cu cei care sunt foarte diferiți de noi, ci de regulă cu cei care ne sunt asemănători din punct de vedere psihologic și social.
- În lucrarea „*The Nature of Prejudice*“ (New York, Doubleday Anchor Books, 1954) **Gordon W. Allport** arată că persoanele cu prejudecăți sunt foarte anxioase, chiar sadice. Bigoții se simt amenințați și nesiguri. **Gordon W. Allport** definește *prejudecățile* ca atitudini negative față de un

grup sau față de membrii unui grup, „bazate pe generalizări eronate și rigide“. Lucrarea lui **Gordon W. Allport** deschide seria studiilor privind antisemitismul, rasismul, sexismul în perspectivă psihosociologică. În această perspectivă, prejudecățile - ca atitudini - conduc la *discriminare* -, comportamente negative față de membrii out-group-ului. În cele treizecișunu de capitole ale lucrării sunt discutate probleme precum: definiția prejudecăților, normalitate și prejudecată, formarea in-group-urilor, respingerea out-group-urilor, diferențele dintre grupuri, diferențele rasiale și etnice, vizibilitatea și ciudățenia, victimizarea, teoriile prejudecăților, dinamica prejudecăților, reducerea tensiunilor de grup.

- **Manford H. Kuhn** și **Thomas S. McPartland** imaginează un test pentru studiul *identității sociale*, „Twenty Statements Test“, care a fost adaptat și experimentat și în țara noastră (M. Zlate, 1989). Se cere fiecărui subiect să răspundă de 20 de ori la întrebarea „Who Are You ?“(Cine ești tu ?) - de unde și denumirea testului: WAY. Se dau următoarele instrucțiuni: „Pe această pagină vei găsi douăzeci de spații goala (blancuri) numerotate. Completează, te rog, aceste blancuri cu douăzeci de răspunsuri la întrebarea simplă <<Cine ?>>. Dă douăzeci de răspunsuri diferite la această întrebare. Răspunde ca și cum ai sta de vorbă cu tine însuși și nu te referi la altceva. Scrie răspunsurile în ordinea în care îți apar în minte. Nu te preocupa de logica sau importanța lor. Trebuie să completezi răspunsurile destul de repede pentru că timpul este limitat“ (M.H. Kuhn și S.T. McPartland, *An Empirical Investigation of Self-Attitudes*, în *Sociological Methods. A Source Book*, Norman Denzin, ed., Chicago, Aldine Publishing Company, 1970, p. 169). Autorii au aplicat testul la un număr de 288 de studenți din anii începători de la Universitatea Iowa. Nu li se mărturisea ce se urmărește prin acest test. Instrucțiunile erau prezentate fie verbal, fie în scris. De regulă, timpul pentru completarea testului este fixat la 12 minute. Se notează numărul răspunsurilor date (în medie 17 răspunsuri), ierarhizarea lor, diversitatea răspunsurilor. În prelucrarea datelor se face distincție între *răspunsurile consensuale* (în termeni de categorizare socială care desemnează rolul, statusul, apartenența la un grup: de exemplu, bărbat, student, orășan, și *răspunsurile subconsensuale* (răspunsuri subiective, care comportă o interpretare: de exemplu, fericit, tulburat, plictisit. S-a constatat că subiecții dau mai întâi răspunsuri consensuale și după epuizarea lor formulează răspunsuri subconsensuale. Cele mai frecvente sunt răspunsurile referitoare la vârstă și la sex. Deși foarte răspândit, testul „Cine sunt eu ?“ nu oferă posibilitatea de a cunoaște semnificația dată de individ apartenenței la un anumit grup, dacă această apartenență este valorizată sau nu.

1955

- Sub coordonarea lui **Paul A. Hare, Edgar F. Borgatta, Robert F. Borgatta** și **Robert F. Bales**, se publică la New York volumul: „Small Groups. Studies in Social Interaction“ (1955).
- **Charles Osgood** și **P. Tannenbaum** avansează ideea că *atitudinile* au o singură dimensiune, cea evaluativă (*The Principle of congruity in the Prediction of Attitude Change*, în „*Psychological Review*“, 1955, nr. 62, pp. 42 - 55).
- Ia ființă în S.U.A., din inițiativa lui **Hadley Cantril**, un *Institut pentru Cercetări Sociale Internaționale* (*The Institute for International Social Research*), menit să contribuie la cunoașterea progreselor teoretice și metodologice în domeniul științelor socioumane și să faciliteze schimbul de publicații pe plan internațional.
- Apare numărul prim al „*Revistei de psihologie*“, editată de Institutul de Psihologie al Academiei R.P. România, în care se vor publica și studii de psihologie socială.
- **John W. Thibaut** și **H. W. Riecken** fac experimente în legătură cu *atribuirea cauzală*: persoanelor cu status social superior li se atribuie, de obicei, o *motivație intrinsecă*, iar celor cu o poziție

socială inferioară o *motivație extrinsecă* (*Some Determinants and Consequences of the Perception of Social Causality*, în „*Journal of Personality*“, 1955, nr. 24, pp. 113 - 133).

- Apare lucrarea lui **Elihu Katz** și **Paul F. Lazarsfeld**: „*Personal Influence. The Part Played by People in the Flow of Mass Communication*“ (Glencoe, Free Press, 1955).
- **Morton Deutsch** și **Harold Gerard** introduc distincția între *influența informațională* și *influența normativă*. În primul caz influența rezultă din acceptarea evidenței despre realitate; în cel de-al doilea, din dorința persoanelor de a fi acceptate sau admirate de ceilalți (*A Study of Normative and Informational Social Influence upon Individual Judgement*, în „*Journal of Abnormal and Social Psychology*“, 1955, nr. 51, pp. 629 - 636).

1956

- În lucrarea „*When Prophecy Fails*“ (Minneapolis, University of Minnesota Press, 1956), de **Leon Festinger**, **H. W. Riecken** și **S. Schachter**, sunt cuprinse observațiile făcute de psihosociologii care se infiltraseră în grupurile de credincioși care așteptau ca în dimineața zilei de 21 decembrie să vină sfârșitul lumii printr-un nou potop. În seara zilei de 20 decembrie, cei mai mulți dintre membri grupurilor s-au reunit pentru a afla mesajele primite de profet (o gospodină, doamna Keech). Mulți credincioși își abandonaseră profesia și bunurile. În starea de tensiune creată, gospodina-profet a primit un mesaj prin care se vestea că potopul nu va mai veni, credința lor salvând lumea. Le revenea, însă, datoria de a vesti tuturor că ei salvaseră lumea de la pieire. Cei care participaseră la reuniunea din 20 decembrie s-au lansat într-o acțiune de prozelitism, credința lor fiind întărită. Cei care nu veniseră în seara respectivă să o asculte pe gospodina-profet și-au pierdut credința și au încercat să ascundă faptul că și ei crezuseră în profetia sfârșitului lumii la data anunțată. Deci, „*Când o profeție nu se realizează*“ reacțiile celor care au crezut în ea sunt variate: fie abandonul credinței, la cei care nu au avut suportul grupului de credincioși, fie căutarea unor noi explicații în acord cu ceea ce ei crezuseră. *Teoria disonanței cognitive* va sintetiza astfel de observații și de date experimentale.
- Într-o sală de cinematograf din New Jersey se fac primele experimente de difuzare a *mesajelor subliminale*. Rezultatele sunt incerte. În același an se fac astfel de experiențe și în Europa (**Jean Thévenot**, în Franța).
- **Jack W. Brehm** demonstrează experimental că și componenta comportamentală a atitudinilor poate influența componentele afectivă și cognitivă (*Post-decision Changes in Desirability of Alternatives*, în „*Journal of Abnormal Social Psychology*“, 1956, nr. 52, pp. 384 - 389).
- **Abraham H. Maslow** (1908-1970) și **N. L. Mintz** pun în evidență experimental rolul benefic al *spațiului construit estetic* asupra aprecierii celorlalți. Studenților incluși în experiment li se prezintă serii de fotografii înfățișând figuri umane, fiind rugați să aprecieze dacă persoanele fotografiate au anumite caracteristici: mulțumite-nemulțumite; pline de energie-obosite ș.a.m.d. Seriile de fotografii sunt prezentate în spații frumoase, medii și urâte amenajate. În spațiile frumoase amenajate aprecierea caracteristicilor persoanelor din fotografii era pozitivă, iar în spațiile urâte aprecierile erau de regulă negative (A.H. Maslow și N.L. Mintz, *Effects of Esthetic Surroundings*, în „*Journal of Psychology*“, 1956, nr. 41, pp. 247 - 254).
- **Solomon E. Asch** realizează o serie de experimente devenite clasice vizând *conformarea la norma de grup*. În situația experimentală, studenții trebuiau să evalueze lungimea unor segmente de dreaptă. Când realizau această sarcină individual, nu se înregistra nici o eroare. Când făceau același lucru după ce auzeau aprecierile altor studenți (complici ai experimentatorului, instruiți să facă evaluări incorecte), aproximativ în 35% din cazuri se înregistrau răspunsuri eronate. Astfel, a fost pusă în evidență presiunea socială în elaborarea normelor individuale (*Studies of Independence*

and Conformity: A Minority of one Against a Unanimous Majority, în „Psychological Monographs“, 1956, nr. 70).

- **Seymour Lieberman** demonstrează printr-un experiment psihosociologic natural efectul schimbării statusului și rolului social asupra atitudinilor (The Effects of Changes in Role on the Attitudes of Role Occupants, în „Human Relations“, 1956, nr.9, pp. 385 - 402).

1957

- **Leon Festinger** prezintă *teoria disonanței cognitive*, care a deschis noi orizonturi pentru cercetarea psihosociologică (A Theory of Cognitive Dissonance, Evanston, Row, Peterson, 1957). Conform acestei teorii, dacă o persoană primește informații contradictorii referitoare la o altă persoană sau la un obiect sau situație, se produce o stare de tensiune sau de disconfort psihic din care individul încearcă să iasă (reducerea disonanței) fie prin reducerea importanței elementului disonant față de credința proprie, fie prin căutarea unor informații în concordanță cu credința inițială. *Teoria disonanței cognitive* susține că oamenii încearcă să fie coerenti și caută elemente cognitive consistente. Este vorba despre o consistență psihologică, adică oamenii apreciază, în baza experienței lor, că cele două elemente nu se exclud reciproc, că pot coexista, că un element decurge din celălalt. În caz contrar, apare o stare de disonanță cognitivă. Așadar, *teoria disonanței cognitive* constă din următoarele aserțiuni: 1) starea de disonanță cognitivă generează disconfort psihic; 2) oamenii încearcă să iasă din starea de disonanță cognitivă prin adăugarea unor noi cogniții care întăresc elementele consonante sau care diminuează importanța elementelor disonante, ca și prin modificarea cognițiilor existente, făcându-le fie mai inconsistente, fie mai puțin semnificative; 3) intensitatea disonanței cognitive depinde de importanța cognițiilor și de proporția cognițiilor aflate în disonanță; 4) în starea de consonanță cognitivă, oamenii evită toate cognițiile care ar putea produce disonanță. *Teoria disonanței cognitive* a fost verificată experimental și dezvoltată de o serie de psihosociologi, precum: **A. Cohen** (1962), **M. J. Rosenberg** (1965), **D. Bem** (1965), **E. Aronson** și **J. M. Carlsmith** (1974), **H. B. Gerard** (1974), **J. M. Nuttin** (1975). ș.a.
- **Gaston Berger** și colab. analizează opinia publică: ea traduce o judecată, este legată de gândirea și sentimentele membrilor grupului, este conștientă; opinia publică poartă în ea o *intenție de raționalitate*, implică existența uneia sau mai multor opinii diferite și nu reprezintă o simplă afirmație teoretică, exprimând „sentimentele incompetențelor”; în fine, opinia publică constituie un fenomen social („L'Opinion publique”, 2 vol., Paris, P. U. F., 1957).
- În România, **Tiberiu Bogdan** publică în două ediții (1957 și 1958) în Editura Ministerului Învățământului un „Curs de psihologie judiciară”, tratând și aspectele psihosociale ale comportamentului delictual.
- Ia ființă „Roper Public Opinion Research Center“, la Williamstown, Massachusetts, care devine cea mai importantă *bancă de date (arhivă)* pentru cercetări sociologice empirice și pentru sondajele de opinie publică din S.U.A. și din lume. În 1980 aici erau arhivate mai mult de 10000 de cercetări din peste 70 de țări (Bernard Hennessy, *Op. cit.*, p. 50).
- **Charles E. Osgood**, **G. J. Suci** și **P. H. Tannenbaum** imaginează *diferețiatorul semantic* pentru măsurarea atitudinilor (The Measurement of Meaning, Urbana, University of Illinois Press, 1957).
- **Martha Wolfenstein** face observații asupra comportamentelor colective în situații limită provocate fie de *catastrofe bruște* (cutremur de pământ, de exemplu), fie de *catastrofe progresive* (spre exemplu, o inundație). Sunt identificate trei etape în realizarea comportamentului colectiv (probabilă, critică și postcritică). Faza critică, la rândul ei, conține trei faze: de șoc, de recul și de organizare (Disaster: a psychological essay, London, Routledge, 1957).

- **Koji Sato** a fondat *Societatea de Psihologie* din Japonia și a început editarea revistei „*Psychologia An International Journal of Psychology in the Orient*“. Această revistă, care reprezintă un veritabil canal de comunicare între psihologii din Est și din Vest, publică studii și articole din toate domeniile psihologice, inclusiv cercetări de psihosociologie.
- **Duncan R. Luce** și **Howard Raiffa** construiesc paradigma cunoscută sub numele *dilema prizonierului* (*Games and Decisions: Introduction and Critical Survey*, New York, Wiley, 1957). *Dilema prizonierului* reprezintă tipul de joc cu sumă diferită de zero, situație formalizată de J. von Neumann și O. Morgenstern (1944). S-a imaginat că doi răufăcători sunt anchetați de poliție pentru a li se stabili vinovăția: fiecare poate să-și mărturisească vina sau nu, dar trebuie să țină cont de ce va face celălalt. Dacă nici unul nu mărturisește, ambii vor primi o pedeapsă minoră; dacă unul mărturisește și celălalt nu, cel dintâi va fi absolvit de vină, în timp ce al doilea va fi sever pedepsit; în fine, dacă își recunosc amândoi vina, li se va aplica o pedeapsă grea, dar nu maximă. Cei doi răufăcători nu pot comunica între ei. De aici rezultă dilema. Din punct de vedere psihologic, fiecare jucător este supus unei duble tentații: cea a competiției și cea a cooperării. Pe baza dilemei prizonierului s-au realizat numeroase experimente (L. Solomon, 1960; V.E. Bixenstine și colab., 1963; A. Rapaport și A. M. Chammah, 1965, 1973; T. E. Black și K.L. Higbee, 1973; I. W. Zartman și M. R. Berman, 1982; Jean-Claud Abric, 1987).
- **Carl I. Hovland** și colab. propun un nou model de determinare a atitudinilor prin luarea în considerare pe un continuum a *latitudinii de acceptare*, mărginită de două zone ale *latitudinii de respingere* (*The Order of Presentation in Persuasion*, New Haven, Yale University Press, 1957).

1958

- **Herbert C. Kelman** analizează *schimbarea atitudinală* prin prisma celor trei procese componente ale acesteia: *compliance*, *identificarea* și *internalizarea* (*Compliance, Identification and Internalization Three Processes of Attitude Change*, în „*Journal of Conflict Resolution*“, 1958, nr. 2, pp. 51-60).
- **Fritz Heider** dă publicității lucrarea „*The Psychology of Interpersonal Relations*“ (New York, Wiley, 1958), inițiind cercetările psihosociologice din perspectiva *teoriei atribuirii*. **Fritz Heider** aplică legile percepției obiectelor fizice la percepția *obiectelor sociale* a persoanelor sau motivelor. În această lucrare este expusă sistematic *teoria echilibrului*. **Fritz Heider** consideră că situația de echilibru (balanced state) a obiectelor (inclusiv a persoanelor) este preferabilă celei de dezechilibru (imbalanced state). Oamenii tind să echilibreze configurația relațiilor cu obiectele. Dovadă stau observațiile cotidiene, dar și unele capodopere ale literaturii universale (de exemplu, tragedia shakespeariană „*Romeo și Julieta*“: Romeo o iubește pe Julieta, aceasta își iubește părinții, dar părinții Julietei nu-l acceptă pe Romeo - este o configurație neechilibrată).
- **Thomas F. Pettigrew** studiază prejudecățile. Persoanele care se conformează mai mult față de alte norme sunt predispuse să adopte și prejudecățile rasiale. Așadar, conformarea conduce la prejudecată (*Personality and Sociocultural Factors in Intergroup Attitudes: A Cross-national Comparison*, în „*Journal of Conflict Resolution*“, 1958, nr. 2, pp. 29-42)
- Prin lucrarea „*Person Perception and Interpersonal Behavior*“ (Stanford, 1958), editată de **Renato Tagiuri** și **Luigi Petrullo**, *sociometria* se îmbogățește cu o nouă perspectivă, cea a percepției relațiilor interpersonale, completându-se astfel *testul sociometric* propus de **Jacob Levi Moreno**.

1959

- **Stanley Schachter** studiază experimental relația dintre *anxietate* și *afiliere*: cu cât anxietatea este mai intensă, cu atât tendința de afiliere este mai mare. Dar nu toți oamenii au aceeași nevoie de

afiliere: primii născuți și copiii singuri la părinți au o mai mare trebuință de afiliere. Designul experimental era următorul: subiecții de experiment erau informați că scopul constă în studierea efectelor șocului electric. Studentele (subiecții de experiment) erau incluse în două grupe. Grupul experimental era anunțat că șocurile electrice vor fi intense și că, deci, vor avea de suportat o durere intensă. Se crea astfel o anxietate puternică. Grupul de control era pus într-o situație de anxietate scăzută: se spunea că șocul electric va fi abia resimțit, că nu vor regreta participarea la experiment. Studentele, în grupe de câte 5 sau 8, erau rugate să aștepte circa zece minute pentru ca experimentatorul să-și instaleze aparatura electrică (de fapt, un pretext pentru a putea fi observat comportamentul lor). Li se cerea să decidă dacă vor să aștepte fiecare într-o cameră, împreună cu celelalte sau dacă le este indiferent acest lucru. În situația de anxietate puternică (grupul experimental) proporția studentelor care au decis să aștepte împreună (afiliere) a fost de două ori mai mare decât în situația de anxietate scăzută (grupul de control). **Stanley Schachter** a explicat tendința de afiliere în condiții de anxietate puternică prin credința că, fiind împreună, oamenii vor fi încurajați să suporte durerea și că vor putea să se evalueze mai bine pe sine, comparându-se cu ceilalți (vezi comparația socială, despre care a atras atenția Leon Festinger). Cele două motivații pot coexista (S. Schachter, *The Psychology of Affiliation*, Londra, Tavistock, 1959).

- **John R. P. French** și **Bertram H. Raven** propun luarea în considerare a unui număr de cinci tipuri de *putere socială*: 1) Coercitivă (bazată pe pedeapsă); 2) Recompensatorie (bazată pe gratificații); 3) Legitimă (recunoașterea autorității șefului); 4) de Expert (recunoașterea competenței șefului); 5) de Referință (fondată pe admirația șefului). Autoritatea șefului decurge dintr-unul din tipurile de putere enumerate sau dintr-o combinație a lor (*The Bases of Social Power*, în *Studies in Social Power*, D. Cartwright, ed., Ann Arbor, University of Michigan, 1959, pp. 150 - 167).
- **John L. Dollard**, împreună cu **Frank Auld Jr.**, imaginează un sistem de codificare și corelare a enunțurilor (simbolurilor) din interviurile psihoterapeutice în vederea transcrierii și interpretării corecte a acestora (*Scoring Human Motives: A Manual*, New Haven, Yale University Press, 1959).
- În lucrarea „*The Silent Language*” (New York, Doubleday, 1959), **Edward Hall** evidențiază importanța semnelor proxemice în cadrul comunicării. Distanța optimă dintre doi interlocutori variază de la o cultură la alta. De exemplu, doi interlocutori anglosaxoni păstrează o distanță mai mare între ei când comunică decât persoanele din țările de origine latină. **Edward Hall** consideră că timpul de așteptare pentru o întâlnire transmite o informație privind *identitatea culturală*.
- Sfârșitul deceniului al șaselea este marcat de apariția unor lucrări de sinteză precum: „*A Perspective in Social Psychology*”, de **Solomon E. Asch**, „*Individual Systems of Orientation*”, de **Theodore M. Newcomb**, „*The Social Psychology of Groups*” (1959), de **John W. Thibaut** și **Harold H. Kelley**, în care este expusă *teoria schimbului social*, care stipulează că toate comportamentele umane se bazează pe formula costuri - beneficii (costs and rewards).
- **Elliot Aronson** și **Judson Mills** explică severitatea *riturilor de inițiere* cu ajutorul *teoriei disonanței cognitive*. În cadrul *riturilor de inițiere*, prin care se accede la clasele de vârstă și la pozițiile sociale superioare, persoanele sunt supuse unor experiențe penibile. Este disonant să crezi că merită să suferi pentru ceva ce nu are valoare. Astfel, suferința îndurată contribuie la sporirea prestigiului noului *status social*, pe care indivizii l-au dobândit în urma *riturilor de inițiere* (E. Aronson și J. Mills, *The Effect of Severity of Initiation on Linking for a Group*, în „*Journal of Abnormal and Social Psychology*”, 1959, nr. 59, pp. 177 - 181).
- **Erik H. Erikson** (1902 - ?), eminent psihanalist, cu contribuții fundamentale în domeniul psihosociologiei, publică lucrarea „*Identity and the Life Cycle*” (New York, International University Press, 1959), în care lansează *teoria ciclurilor vieții* (life-cycle theory), care susține că secvențele dezvoltării stadiale sunt identice pentru toți oamenii, indiferent de rasă sau de cultură.

Fiecare stadiu conține intrinsec componente pozitive și negative. Interacțiunea socială este determinată pentru actualizarea uneia sau alteia din componente. *Conform teoriei ciclurilor vieții*, omul parcurge opt stadii: 1) primul an de viață (cu stările bipolare: încredere/neîncredere); 2) stadiul 2 - 3 ani (autonomie/îndoială); 3) stadiul 4 - 5 ani (inițiativă/culpabilitate) 4) stadiul 6 - 11 ani (ingeniozitate/inferioritate); 5) stadiul adolescenței, între 12 și 18 ani (identitate/difuziunea identității); 6) stadiul tinereții, între adolescență și maturitate (asociere pentru viața intimă/izolare); 7) stadiul maturității (interes pentru alții/centrare pe sine); 8) vârsta a treia (satisfacția vieții trecute/sentimentul regretului în legătură cu ceea ce ar fi putut să fie, dar nu a fost). Această teorie susține că individul se dezvoltă pe tot parcursul vieții și, în opoziție cu *teoria freudiană*, relativizează importanța primilor ani de viață în formarea personalității, ca și a conflictelor psihosexuale.

- **Emory S. Bogardus** reunește rezultatele studiilor realizate prin aplicarea *Scalei distanței sociale*, publicând lucrarea cu titlul „Social Distance” (Ohio, Antioch Press, 1959).

1960

- **Carl I. Hovland** și **Milton J. Rosenberg** (1960) editează volumul „Attitude Organization and Change” (New Haven, Yale University Press, 1960), în care se analizează componentele cognitivă, afectivă și comportamentală ale atitudinilor.
- **Milton Rokeach** denunță *antisemitismul* și *tendențele autoritariene* din S.U.A. (The Open and Closed Mind, New York, Basic Books, 1960).
- **Jacob Levy Moreno** editează un volum cuprinzând cele mai semnificative studii de sociometrie: „The Sociometry Reader” (Glencoe, New York).
- Ia ființă *Asociația Europeană de Psihologie Socială*, care a organizat până în prezent paisprezece congrese internaționale.
- **Alvin Gouldner** (The Norm of Reciprocity: A Preliminary Statement, în „American Sociological Review”, 1960, nr. 25, pp. 161 - 178) analizează comportamentul de ajutorare al altora prin intermediul *normei reciprocității*: noi „investim” în alții și așteptăm „dividendele”. Această normă este universală, ca și tabuul incestului. *Norma reciprocității* se aplică strict între persoane cu statusuri sociale egale. **Alvin Gouldner** consideră echitatea ca fiind condiția în care indivizii obțin beneficii proporțional cu contribuțiile lor.
- **Milton J. Rosenberg** și **Carl I. Hovland** găsesc în *structura atitudinilor* trei componente: afectivă (predispoziția de evaluare pozitivă sau negativă a obiectelor, evenimentelor sau persoanelor), cognitivă (cunoașterea obiectelor, a lumii înconjurătoare), conativă (comportamentul adoptat în raport de obiectul atitudinii). Structura tridimensională a atitudinilor este, în prezent, cvasiunanim acceptată (Cognitive, Affective, and Behavioral Components of Attitude, în Attitude Organisation and Change, M.J. Rosenberg și colab., eds., New Haven, Yale University Press, 1960).

CAPITOLUL 5

PSIHOSOCIOLOGIA MODERNĂ (1961–1989)

Lucrările de psihologie socială reprezentative, care aparțin trecutului apropiat, le-am asociat psihosociologiei moderne: expansiune și tensiune - par a fi coordonatele principale ale modernismului în domeniul cunoașterii interacțiunii comportamentale. Sunt descoperite câmpuri noi ale psihologiei sociale: **Serge Moscovici** - reprezentările sociale; **Erik H. Erikson** - identitatea personală; **Henri Tajfel** și **John C. Turner** - identitatea socială; **Bibb Latané** și **John Darley** - comportamentul prosocial; **Ellen Berscheid** și **Elaine Walster (Hatfield)** - atracția interpersonală și încă mulți alții.

Ceea ce în perioada clasică a psihologiei sociale era armonie, acum devine contradicție, tensiune internă. Revoluția cognitivă din anii '80 pune totul sub semnul întrebării; experimentul își pierde tronul, din „cale regală” a cunoașterii psihosociologice devine doar una din magistralele apropierei de adevăr. Construcția teoretică a domeniului se amplifică, se mențin însă decalajele zonale. În țările foste comuniste, psihologia socială, după o perioadă de interdicție, din 1948 până în 1965, a fost relansată în condițiile ideologizării forțate. România nu a făcut excepție de la acest mers al lucrurilor. Totuși, în perioadele de relaxare ideologică, în țara noastră s-au făcut cercetări de psihosociologie concretă și au apărut lucrări teoretice care își păstrează (aproape) neștirbită valoarea științifică. Sub conducerea lui **Traian Herseni** a început a se contura o școală psihosociologică românească.

1961

- În primul an al deceniului al șaptelea, **Tamotsu Shibutani** face sinteza abordărilor interacționiste în psihosociologie: „Society and Personality. An Interactionist Approach to Social Psychology” (New Jersey, 1961).
- **Urie Bronfenbrenner** lansează *paradigma imaginii în oglindă*, conform căreia „ne atribuim virtuți și atribuim altora vicii”. Aplică *paradigma imaginii în oglindă* în relațiile sovieto-americane: americanii spun aceleași lucruri rele despre ruși, pe care le spun și rușii despre americani (The Mirror Image in Soviet-American Relations: A Social Psychologist's Report, în „Journal of Social Issues”, 1961, nr. 17, pp. 45 -56).
- **Theodore M. Newcomb** publică lucrarea „The Acquaintance Process” (New York, Holt, Rinehart and Winston, 1961), în care propune *teoria simetriei* în comunicarea interpersonală.
- În 1961 se tipărește ediția definitivă a lucrării lui **Gordon W. Allport** „Pattern and Growth in Personality” (New York, Holt, Rinehart and Winston, 1961), tradusă în limba română sub titlul „Structura și dezvoltarea personalității” (București, Editura Didactică și Pedagogică, 1981). Lucrarea reprezintă revizuirea substanțială a volumului „Personality: A Psychological Interpretation” (1937) și tratează fenomenele personalității din punct de vedere psihologic: „Personalitatea, definită ca organizare distinctă a structurilor de adaptare, nu este formată la

naștere, dar se poate spune că începe la naștere“ (p. 93). Un capitol special (cap. 8) este consacrat relației dintre cultură, situație și rol. Autorul afirmă: „cultura modelează personalitatea“ (p. 174). Capitolul „Percepția persoanei“ (cap. 20) este realizat într-o manieră autentic psihosociologică, discutându-se despre: accesibilitatea celuilalt, primele impresii, diferențele de sex, sursele de eroare în percepția persoanei.

- Lucrarea „*Psychoanalyse: son image et son public*” (Paris, P.U.F., 1961), de **Serge Moscovici**, marchează începutul „erei reprezentărilor sociale” în psihosociologie.
- **Herbert H. Kelman** (*Process of Opinion Change*, în „Public Opinion Quarterly“, 1961, nr. 25, pp. 57 - 78) creează o tipologie a influenței prin comunicare: internalizarea (bazată pe credibilitatea sursei), identificarea (datorată atractivității sursei) și complianța (legată de puterea persoanei care comunică).
- **George Caspar Homans** publică lucrarea „*Social behavior: Its elementary forms*“ (New York, Harcourt, Brace & World, 1961), în care se regăsesc elementele fundamentale ale *teoriei echității*. Când indivizii sau grupurile sunt recompensați proporțional cu contribuția, care o au la realizarea unui scop, atunci există *echitate*. Conform acestei teorii, echitatea unui schimb sau a unei distribuții rezultă din compararea aportului (de exemplu, calitatea și cantitatea muncii) cu beneficiul realizat (de exemplu, remunerarea muncii). **Teoria echității** s-a îmbogățit prin studiile realizate de **J. S. Adams** (1965), **E. Walster**, **E. Berscheid** și **G. W. Walster** (1973, 1978) ș.a. Această teorie explică atât relațiile interindividuale, cât și relațiile dintre grupuri. **George Caspar Homans** consideră că totdeauna comportamentul uman poate fi analizat în funcție de rentabilitate (pay off), cantitatea și calitatea sa depinzând de cantitatea și calitatea gratificațiilor și penalizărilor pe care le aduce. *Comportamentul social* este analizat cu ajutorul regulei *dreptății distribuite*, formulată astfel: „Individul, în relație de schimb cu altul, se așteaptă ca recompensa fiecăruia să fie proporțională cu costurile - cu cât recompensele sunt mai mari, cu atât mai mari sunt costurile - și recompensele nete sau profiturile fiecăruia să fie proporționale cu investițiile lui - cu cât sunt mai mari investițiile, cu atât mai mari sunt profiturile“ (Morton Deutsch și Robert M. Krauss, *Le Théories en psychologie sociale*, Paris, Mouton, 1972, p. 124). *Teoria conduitei sociale elementare* a fost elaborată sub influența concepției lui **Burrhus Frederic Skinner** (1904 - 1990) privind *învățarea programată*, în care întărirea rezultă din satisfacția pe care și-o procură individul prin verificarea răspunsului corect la o întrebare.
- **Muzafer Sherif** și colab. realizează experimentul din tabăra de vară de la Robbers Cave (Oklahoma), în care adolescenții au fost puși în situații generatoare de conflict (competiție între grupuri), fapt ce a dus la coeziunea în interiorul grupului și în situații care au condus la cooperare între grupuri, prin fixarea unor *scopuri supraordonate* („*Intergroup Conflict and Cooperation: The Robbers Cave Experiment*”, Oklahoma, University of Oklahoma Book Exchange, 1961).
- **Albert Bandura** (1925 - ?), împreună cu **D. Ross** și **S. A. Ross**, publică rezultatele cercetărilor experimentale care au verificat ipoteza imitării de către copii a modelelor agresive din filme (*Transmission of Aggression through Imitation of Aggressive Models*, în „*Journal of Abnormal and Social Psychology*“, 1961, nr. 63, pp. 575 - 582).
- O dată cu începutul deceniului al șaptelea apar și sintezele privind *leadership*-ul: „*Leadership and Interpersonal Behavior*“ (New York, 1961), lucrare editată de **Luigi Petrullo** și **Bernard Bass**.
- **Muzafer Sherif** și **Carl I. Hovland** expun *teoria judecății sociale* (*Social Judgement*, New Haven, Yale University Press, 1961), care stipulează că schimbarea atitudinală depinde de poziția inițială a subiectului: dacă mesajul contraatitudinal este înalt discrepant, atunci probabilitatea schimbării atitudinale este redusă. Mai ușor se acceptă atitudinile apropiate de atitudinile inițiale.
- **Seymour Feshbach** (1961) evidențiază, printr-un studiu experimental, faptul că vizionarea

filmelor cu scene de violență are *efect de catarzis*. Subiecților de experiment enervați le-au fost proiectate filme fie cu secvențe de box, fie neutre. Subiecții de experiment care au vizionat filme neutre au dovedit ulterior mai multă agresivitate decât cei care urmăriseră filme cu secvențe din meciurile de box. (*The Stimulating versus Cathartic Effects of a Vicarious Aggressive Activity*, în „*Journal of Abnormal and Social Psychology*“, 1961, nr. 63, pp. 381 - 385). Această concluzie este contrazisă de studiile lui **Leonard Berkowitz** (1965).

1962

- Volumul „*Explorations in Cognitive Dissonance*“ (New York, Wiley, 1962), de **Jack Brehm** și **Arthur R. Cohen**, include studiul făcut de acesta din urmă prilejuit de intervenția brutală a poliției, în toamna anului 1959, în campusul Universității Yale din New Haven. **Arthur R. Cohen** a cerut mai multor studenți care dezaprobau acțiunea poliției să scrie un articol cu titlul: „De ce se justifică intervenția poliției“, în care să exprime o atitudine favorabilă față de cele întâmplate. Unor studenți stabiliți prin hazard li s-a promis și li s-a plătit 10 dolari pentru articol, altor 5 dolari, 1 dolar și, în fine, 50 de cenți. După redactarea articolului toți studenții din experiment au fost rugați să-și exprime atitudinea față de intervenția poliției pe o scală cu șapte trepte: de la absolut nejustificată (1) la absolut justificată (7). Așa cum experimentatorii prevăzuseră, cu cât remunerația este mai mică, cu atât *schimbarea atitudinală* în favoarea poliției este mai mare. Rezultatele verifică această predicție: evaluarea medie a intervenției poliției a fost de 2,32 pentru grupul plătit cu 10 dolari, de 3,08 pentru grupul plătit cu câte 5 dolari, de 3,47 pentru grupul plătit cu câte 1 dolar și, în fine, de 4,54 pentru grupul studenților care au primit numai câte 50 de cenți. Pentru grupul de control (fără redactarea articolului) evaluarea intervenției poliției a fost de 2,70. *Teoria întăririi*, dominantă la data efectuării experimentului, prevedea o relație directă între mărimea remunerației și amploarea schimbării atitudinale. Lucrurile nu s-au întâmplat însă așa. *Teoria disonanței cognitive* explică rezultatele experimentului relatat astfel: a scrie un articol favorabil poliției reprezintă un act disonant. Dar ce nu fac oamenii pentru bani ?? Studenții care au primit o sumă mai mare de bani (10 sau 5 dolari) au ieșit din situația de disonanță datorită motivației reprezentată de bani, putându-se în continuare raporta critic la acțiunea poliției. Dar studenții care au primit o recompensă mică au rămas într-o stare de disconfort psihic (disonanță), neputând justifica scrierea articolului contra-atitudinal. Ei au ieșit din situația de disonanță prin schimbarea atitudinii: și-au pus de acord atitudinea cu comportamentul. Acest experiment devenit clasic a generat și alte interpretări teoretice: **Daryl Bem** (1965) - *teoria autoperceperii eului*; **Milton J. Rosenberg** (1965) - explicarea rezultatelor prin *evaluarea de sine*; **Harold B. Gerard** și colab., (1974) - *teoria pragurilor justificării* angajării într-o acțiune; **J. M. Nuttin** (1975) - *teoria caracterului insolit al situației* (vezi Willem Doise; J.-C. Deschamps, G. Mugny, *Op. cit.*, pp. 205 - 224). În același volum **Jack W. Brehm** și **Arthur R. Cohen** comunică rezultatele cercetărilor lor experimentale în problematica disonanței cognitive. Într-unul din experimente s-a urmărit verificarea consecințelor alegerii între două eventualități, mai precis reducerea disonanței postalegere, știut fiind că alegerea între mai multe posibilități uneori este urmată de reevaluări ale avantajelor/dezavantajelor alegerii. Vor încerca subiecții de experiment să sporească elementele consonante și să reducă elemente disonante? Rezultatele experimentului conduc spre un răspuns afirmativ, ceea ce înseamnă că oamenii încearcă să-și justifice alegerea făcută căutând *post-hoc* argumente cât mai puternice în sprijinul ei. Cu cât alegerea s-a făcut între evenimente și obiecte cu același nivel de dezirabilitate (sau apropiat), cu atât pledoaria ulterioară este mai puternică.
- Este creat un al doilea institut național de sondare a opiniei publice în Franța: „*Société Française d'Enquête par Sondage*“ (SOFRES). În 1983, **Elisabeth Dupoirier** a inițiat seria publicațiilor

SOFRES sub titlul „*Opinion publique*“ (1984 - 1986) și apoi din 1987 „*L'État de l'opinion*“. În 1990, SOFRES îl avea ca director pe **Olivier Duhamel**, profesor la Universitatea Paris I.

- **Charles Osgood** analizează strategia de reducere a tensiunilor internaționale prin inițiative unilaterale de dezamorsare a conflictelor militare. Pentru această strategie se propune denumirea GRIT, reprezentând inițialele expresiei: Graduated Reciprocal Reduction in Tension (Ch. Osgood, *An Alternative to War or Surrender*, Urbana, University of Illinois Press, 1962).
- **Mihai Ralea** și **T. Hariton** (Traian Herseni) propun în „*Sociologia succesului*“ (București, Editura „tiințifică“, 1962) o „teorie generală a succesului“, fondată pe ideologia marxist-leninistă. Lucrarea - după cum afirmă autorii - „constituie un studiu neîncercat nicăieri” până la acea dată. Autorii înțeleg prin succes „o sancțiune premială de vârf”, „orice premiere favorabilă pe care o face societatea sau clasa socială unei acțiuni individuale sau colective” (p. 16). Cele trei trăsături fundamentale ale succesului ar fi: intensitatea, răspândirea și durata. Dincolo de aspectele ideologice „forțate”, în lucrare se regăsesc idei generoase, informații „de primă mână”, abordări psihosociologice valoroase, mai ales dacă avem în vedere epoca în care lucrarea a fost scrisă.
- **Stanley Schachter** și **Jerome E. Singer** studiază experimental rolul atribuirii pentru emoții, ca și relațiile dintre determinantele cognitive, sociale și fiziologice ale stărilor emoționale. Experimentul demonstrează că societatea oferă elemente de cogniție pentru interpretarea stărilor fiziologice vagi. S-au manipulat activarea neurofiziologică și explicațiile furnizate individului. Unei părți din subiecții de experiment li s-a injectat epinefrină, o substanță care produce palpitații, tremurături și pete roșii pe față. Cealaltă parte a subiecților era injectată cu o substanță inofensivă. Toți subiecții erau informați că scopul experimentului ar fi fost acela de a verifica efectul substanței injectate (numită convențional suproxină) asupra vederii. Subiecții cărora li se administrează epinefrină primeau informații diferite: 1) explicație adecvată (vor simți palpitații, vor avea tremurături, se vor înroși la față); 2) explicație inadecvată (le vor amorți picioarele, vor avea prurit și dureri de cap); 3) nu vor primi nici o explicație. Grupul de control format din subiecții cărora li se injectase o substanță inofensivă (placebo) era informat că nu vor simți nimic deosebit. S-au creat două situații experimentale: una euforică și alta iritantă (un complice al experimentatorului făcea diferite comunicări sau dădea răspunsuri sarcastice, enervante). Cercetătorii observau printr-o oglindă falsă comportamentul subiecților. Apoi, se administra un chestionar cu ajutorul căruia se putea stabili dacă subiecții de experiment s-au simțit mulțumiți sau iritați. S-a constatat că în funcție de caracteristicile situației sociale aceeași stare fiziologică va fi resimțită ca agreabilă sau dezagreabilă (S. Schachter și J.E. Singer, *Cognitive, Social and Psychological Determinants of Emotional State*, în „*Psychological Review*“, 1962, nr. 69, pp. 379 - 399).
- **Irving L. Janis** și **R. F. Terwilliger** întreprind experimente de laborator pentru verificarea relației dintre apelul la *frică* și *comportament*: un mesaj înfricoșător are eficiență mai mică decât un mesaj care induce un sentiment de frică moderat (în cazul consecințelor fumatului).
- Lucrarea lui **Jean Stoetzel**, „*La Psychologie Sociale*“ (Paris, Flammarion, 1963), a influențat predarea psihologiei sociale în universitățile din România. După un scurt istoric al psihologiei sociale, lucrarea analizează relațiile individului cu cultura, procesele de socializare, învățarea socială, comportamentele și condițiile sociale, personalitatea, relațiile interpersonale, comportamentele în grupurile mici, comportamentele colective, mulțimile, opinia publică.
- **Donald T. Campbell** publică lucrarea „*Experimental and Quasi-Experimental Designs for Research*“ (Chicago, Rand McNally, 1963).
- **Henri Tajfel** și **L. A. Wilkes** (1963) demonstrează printr-un experiment efectul *categorizării* asupra percepției. Stimulii (segmente de dreaptă de diferite lungimi) aparținând aceleiași categorii sunt percepuți foarte asemănători (accentuarea asemănării), în timp ce stimulii aparținând unor categorii diferite sunt percepuți ca fiind foarte diferiți (accentuarea diferențelor). Acest model

general al stereotipurilor intergrupale a fost verificat în cercetarea stereotipurilor sociale (Classification and Quantitative Judgement, în „British Journal of Psychology“, 1963, nr. 54, pp. 101 - 114).

- **Elliot Aronson** și **Merrill J. Carlsmith** publică în „Journal of Abnormal and Social Psychology“ (1963, nr. 66, pp. 584 - 588) studiul „Effect of Security of Threat on the Devaluation of Forbidden Behavior“. Ipoteza de la care s-a pornit în studiul experimental, dedusă din *teoria disonanței cognitive*, prevedea că o amenințare slabă va antrena o depreciere mai puternică a acțiunii dorite, decât o amenințare severă. Designul experimental a fost următorul: copii de 4-5 ani sunt familiarizați cu experimentatorul și cu un număr de cinci jucării. S-a stabilit prin comparare pe perechi ordinea de preferință a jucăriilor. Experimentatorul a plasat pe o masă jucăria clasată pe locul doi al preferințelor, celelalte jucării rămânând pe podea. Sub un pretext oarecare, experimentatorul părăsea camera, spunându-le copiilor că se pot juca cu jucăriile rămase pe podea, dar că le este interzis să se atingă de jucăria de pe masă. Jumătate din copii erau preveniți că, în caz de neascultare, experimentatorul se va supăra și va pleca luând toate jucăriile; celeilalte jumătăți a grupului de copii li se atrăgea doar atenția că experimentatorul se va supăra dacă se vor folosi de jucăria interzisă. Printr-o oglindă falsă (geam cu vedere unilaterală) experimentatorul urmărea comportamentul copiilor. În niciuna din situațiile experimentale copiii nu au folosit jucăria interzisă. S-a procedat apoi la reevaluarea jucăriilor (ordinea de preferință). Rezultatul: opt copii din totalul de 22 au atribuit un rang mai scăzut jucăriei interzise printr-o amenințare ușoară, în timp ce în condiția de amenințare severă nici un copil nu a scăzut rangul jucăriei interzise. **Elliot Aronson** și **Merrill J. Carlsmith** (1974) au extins concluziile acestui experiment, susținând că amenințarea cu o pedeapsă ușoară ar putea să fie mai eficace pentru asimilarea valorilor sociale decât amenințarea cu o pedeapsă severă. Problema importanței amenințărilor a fost studiată și de **B. Ostfield** și **P. A. Katz** (1969), ca și de **A. Clémance** (1989).
- În ex-U.R.S.S. încep preocupările sistematice de psihologie socială. **A. G. Kovalev** publică „Predmet i problemî soțialnoi psihologhii“ (1963), **B. G. Ananiev** și **B. P. Lomov** (red.), „Problemî obscei i industrialnoi psihologhii“ (1963). „Sub influența acestor contribuții, larg cunoscute la noi în țară..., reîncep și în țara noastră unele preocupări de psihologie socială“ (Ana Tucicov-Bogdan, 1984, p. 130).
- **Albert Bandura** și **R. H. Walters** „conceptualizează fenomenele sociale în cadrul teoriilor moderne ale învățării“ și, pe baza cercetărilor de laborator, a observațiilor din mediul natural și din clinicile pentru copii și adolescenți, propun o teorie originală despre *imitație: teoria contiguității mediată prin stimul* (Social Learning and Personality Development, New York, Holt, Rinehart and Winston, 1963).
- Din punct de vedere etologic, după **Konrad Lorenz** (1963), oamenii, ca și animalele, au un instinct pentru luptă, care ar explica *agresivitatea*. În lucrarea „Das Sogenannte Böze Zur Naturgeschichte der Aggression“ (Viena, Verlag dr. G. Borotha-Schoeler, 1963), **Konrad Lorenz** apreciază că agresiunea „este un instinct ca oricare altul și, în condiții naturale, este menit și el să contribuie la menținerea vieții și a speciei“ (K. Lorenz, Așa-zisul rău Despre istoria naturală a agresiunii, București, Editura Humanitas, 1998, p. 6).
- **Stanley Milgram** (1933 - 1984) realizează primul studiu experimental asupra *obediinței*. Subiecții de experiment erau convinși că participă la un studiu privind învățarea. Ei trebuiau să aplice șocuri electrice din ce în ce mai puternice celor care greșeau. „Complicele” experimentatorului, care putea fi auzit, dar nu putea fi văzut, își exprima durerea prin gemete și strigăte de protest. Subiecții de experiment își exprimau dezacordul prin râset nervos și grimase, dar continuau să aplice șocuri electrice tot mai periculoase (în realitate, aparatele generatoare de curent electric erau truate). S-a constatat că 62% din subiecții de experiment au aplicat la ordin șocuri electrice „fatale”, dând

dovadă de obediență. Acest experiment a pus în evidență faptul că nu întotdeauna comportamentul este determinat de atitudine (Some Conditions of Obedience to Authority, in „Human relations“, 1963, vol. 18, pp. 57-76).

1964

- **Paul F. Secord** și **Carl W. Backman** publică un tratat: „Social Psychology“ (New York, McGraw-Hill Book Comp). Sunt relevați factorii sociali în procesele perceptual-cognitive, se analizează procesele de influențare socială și de structurare a grupurilor, problemele psihosociale ale individului și sistemului social, socializarea. Lucrarea este structurată în cinci părți: 1) Factorii sociali în procesele perceptual-cognitive (percepția socială, percepția persoanei); 2) Procesele de influențare socială (organizarea atitudinilor și schimbarea comportamentală) procesele schimbării atitudinilor, persuasibilitatea și rezistența la persuasiune, comunicarea persuasivă și structura socială); 3) Procesele și structura de grup (atracția interpersonală, puterea socială, status și comunicare, emergența normelor și conformarea, leadership-ul, productivitatea grupului și satisfacția, relațiile intergrupuri); 4) Individul și sistemul social (rolurile sociale, conflictul de rol, rezolvarea conflictelor de rol); 5) Socializarea (procesele învățării sociale, internalizarea și structura socială, self și personalitate). Tratatul de psihologie socială al lui **Paul F. Secord** și **Carl W. Backman** a cunoscut mai multe ediții și a fost mult timp manualul universitar standard în domeniu.
- **Tatiana Slama-Cazacu** (n. 1920) publică lucrarea „Comunicarea în procesul muncii“ (București, Editura „tiințifică, 1964).
- **Alfred Sauvy** susține că „Opinia publică este un arbitru, o conștiință, un tribunal. Este focul interior al unei națiuni”. („L'Opinion publique”, Paris, P. U. F., 1964, p. 5).
- **William J. McGuire** prezintă *tehnica inoculării* pentru inducerea rezistenței la persuasiune: expunerea persoanelor la un mesaj contraatitudinal slab sporește rezistența față de un mesaj contraatitudinal puternic, pentru că indivizii au posibilitatea de a elabora contraargumente. *Tehnica inoculării* psihosociologice prezintă analogii cu vaccinarea medicală și este similară procesului de avertizare în legătură cu intenția de influențare atitudinală (Inducing Resistance to Persuasion: Some Contemporary Approaches, în Advances in Experimental Social Psychology, L. Berkowitz, ed., vol. I, New York, Academic Press, 1964).
- Sub conducerea lui **H. Himmelweit** (1918 - 1989) ia ființă la *London School of Economics and Political Science* un Departament de psihologie socială. **H. Himmelweit**, primul profesor de psihologie socială la vestita *London School*, s-a preocupat în mod deosebit de psihosociologia mass-media și comunicarea socială.
- **Peter R. Hofstätter** publică lucrarea „Sozialpsychologie“ (Berlin, Walter de Gruyter & Co., 1964). Sumarul lucrării include șase capitole: 1) Rolul psihologiei sociale; 2) Poziții teoretice; 3) Metode de cercetare; 4) Teoreme ale psihologiei sociale; 5) Procesul de socializare; 6) Teoreme ale dinamicii grupului. **Peter R. Hofstätter** apreciază că psihologia socială începe cu lucrările lui **William McDougall** și **Edward A. Ross**, în 1908.

1965

- **Morton Deutsch** și **Robert M. Krauss** publică lucrarea „Theories in Social Psychology” (New York, Basic Books, 1965). Autorii analizează rolul teoriei în psihologia socială, abordările în perspectiva psihologiei formei (S. Asch, F. Heider), teoriile câmpului (K. Levin, L. Festinger), teoriile întăririi (N. Miller, J. Dollard, C. Hovland, A. Bandura, B. F. Skinner, G. Homans, J. W. Thibaut, H. Kelley), teoriile psihanalitice (S. Freud), teoriile rolului (G. H. Mead, R. K. Merton, E.

Goffman). Lucrarea a fost tradusă în 1972 în limba franceză și a fost bine cunoscută de psihosociologii din România.

- **Theodore M. Newcomb**, în ediția a doua a lucrării „*Social Psychology*“ (New York, Holt, Rinehart and Winston, Inc., 1965), utilizează termenul de „contingență comportamentală“ pentru a desemna influența intercomportamentală. Lucrarea lui **Theodore M. Newcomb** a fost tradusă în limba franceză (Paris, P.U.F., 1970) și a circulat în anii 1970 în mediile universitare românești, ca manual de psihologie socială.
- În anul universitar 1965/1966 se reintroduce psihologia socială în învățământul superior din România. La secțiile de psihologie și sociologie ale Universității București, cursurile de psihologie socială, susținute de Pantelimon Golu „delimitează o parte masivă consacrată tratării bazelor filosofice ale acestei noi psihologii, îndeosebi contribuției marxism-leninismului la dezvoltarea psihologiei sociale ca știință și problemelor generale teoretico-metodologice, adăugând în continuare o serie de teme clasice ale acestei ramuri, ca: influența factorilor socioculturali asupra percepției, memoriei, gândirii și inteligenței, comportamentelor afective; relațiile interpersonale; comunicarea ca formă a interacțiunii interculturale; psihologia grupurilor mici, aspecte psihosociale ale motivației în situațiile de grup, metode și tehnici de cercetare în psihologia socială“ (Ana Tucicov-Bogdan, 1984, p. 118).

- **J. S. Adams**, prin studiul „Inequity in Social Exchange“ inclus în volumul coordonat de **Leonard Berkowitz** „Advances in Experimental Social Psychology“ (New York, Academic Press, 1965), aduce contribuții semnificative la *teoria echității*. Există inechitate când beneficiile (recompensele) nu sunt proporționale cu aportul (contribuțiile). Percepția inechității induce disconfort psihic și tendința de a acționa pentru stabilirea sau restabilirea echității. Aceasta se poate realiza pe două căi: pe *cale cognitivă* sau pe *cale acțională* pentru modificarea schimbului. *Calea cognitivă* este urmată, de regulă, de cei avantajați (indivizi, grupuri): prin distorsiune cognitivă ei reduc valoarea contribuțiilor celorlalți sau sporesc valoarea beneficiilor primite de aceștia. *Modalitatea acțională* este preferată de membrii grupurilor dezavantajate: ei cer compensații. **J. S. Adams** a demonstrat că disconfortul psihic și tendința de impunere a echității se manifestă mai puternic la cei dezavantajați decât la cei avantajați, care trăiesc un sentiment de vinovăție.
- Apare primul număr al revistei „Journal of Personality and Social Psychology“ ca publicație a Asociației Americane de Psihologie (American Psychological Association). În prezent, această revistă este editată în trei secțiuni separate: atitudini și cogniție socială - editor **Abraham Tesser** (Universitatea din Georgia), relații interpersonale și procese de grup - editor **Norman Miller** (Universitatea din Carolina de Sud), procesele personalității și diferențele individuale - editor **Russel G. Geen** (Universitatea din Missouri).
- O serie de specialiști sovietici, precum **P. Rojin**, **B. P. Parâghin**, **B. Porosnev** ș.a., teoretizează *psihosociologia marxist-leninistă* ca știință și raporturile ei cu alte științe sociale.
- **Milton J. Rosenberg** (Society and the Adolescent Self-image, New Jersey, Princeton University Press, 1965), verifică printr-un experiment o altă explicație pentru rezultatele experimentului realizat de **Arthur R. Cohen** (1962) bazat pe *teoria disonanței cognitive*. Această nouă explicație ar consta din preocuparea subiecților de experiment de a păstra o imagine de sine bună. În experimentul lui **Milton J. Rosenberg** se separă „psihologic“ faza comportamentului contraatitudinal (scrierea unui eseu în favoarea unei măsuri nepopulare) de faza măsurării atitudinilor (variabila dependentă). În aceste condiții se evidențiază o corelație directă între mărimea remunerației și schimbarea atitudinală. **Willem Doise**, **Jean-Claude Deschamps** și **Gabriel Mugny** consideră că „studiind sistematic diferențele între procedurile experimentale folosite de cercetători par să excludă plauzibilitatea interpretării avansate de **Milton J. Rosenberg**, ceea ce nu înseamnă că explicația în termenii disonanței se impune“ (*Psihologie socială experimentală*, Iași, Editura Polirom, 1996).
- „Drama psihologiei. Eseu asupra dezvoltării psihologiei ca știință“, (București, Editura științifică, 1965), de **Vasile Pavelcu** (1900 - 1983), a marcat gândirea psihologică din România. S-au organizat simpozioane și dezbateri în presă - semn al originalității lucrării ce cuprinde și referiri psihosociologice: psihologia implicită, poporul - psiholog, mitologie și psihologie, psihologia vieții cotidiene ș.a. „Drama psihologiei“ a cunoscut o a doua ediție revăzută și adăugită (București, Editura Didactică și Pedagogică, 1972).
- **Leonard Berkowitz** pune în evidență efectele nocive ale expunerii la scene de violență în emisiunile Tv. (Some Aspects of Observed Aggression, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1965, nr. 2, pp. 359 - 369).
- Își începe apariția, în S.U.A., publicația Asociației Americane de Psihologie, „Journal of Experimental Social Psychology“.
- **Robert B. Zajonc** realizează experimente pe animale care probează existența fenomenului de *facilitare socială* și la nivel infrauman: pești „antrenați“ să parcurgă un labirint înoată mai repede când au ca „martori“ pești din aceeași specie plasați într-un acvariu alăturat (Social Facilitation, în „Science“, 1965, nr. 149, pp. 269 - 274).

- **Jack W. Brehm** prezintă *teoria reactanței psihologice*, conform căreia amenințarea restrângerii comportamentelor noastre accesibile generează o stare emoțională orientată spre redobândirea libertății. Intensitatea *reactanței psihologice* variază în funcție de trei factori: importanța pentru individ a comportamentelor amenințate cu eliminarea, proporția comportamentelor amenințate cu eliminarea, în raport de totalul comportamentelor accesibile, și intensitatea amenințării de eliminare a comportamentelor. Pentru ca să apară *reactanța psihologică* nu este nevoie ca amenințarea să fie directă; este suficient ca individul să observe eliminarea efectivă a unui comportament la o altă persoană pentru ca să se instaleze sentimentul de reactanță (J. W. Brehm, *A Theory of Psychological Reactance*, New York, Academic Press, 1966).
- Sociologul american **Tamotsu Shibutani** lansează *teoria zvonului* ca „tranzacție colectivă, implicând o *diviziune a muncii* între participanți, fiecare din aceștia având contribuții diferite” (*Improvvised News. A Sociological Study of Rumor*, New York, The Bobbs-Merrill Company, Inc., 1966, p. 13). În concepția acestuia, zvonurile sunt fenomene sociale la care participă mai multe persoane, conform unei „diviziuni a muncii”, pentru ca ele să circule. Astfel, pot fi identificate în emergența zvonurilor rolurile de: mesager (cel care aduce informația în grup), analist (cel care interpretează informația plasând-o într-un context), scepticul (care cere probe pentru ca informația să fie acceptată), protagonistul (persoana afectată de zvon, victima), agitatorul (care incită, îndeamnă la acțiune), auditoriul (persoanele care asistă la dezbaterile știrilor), liderul (care decide). După **Tamotsu Shibutani**, zvonurile reprezintă rezultatul punerii în comun a resurselor intelectuale ale grupului pentru a da un sens faptelor importante pentru viața grupului, dar ambigue. Lucrarea prezintă concepțiile alternative despre zvonuri și abordează probleme precum: insuficiența canalelor formale pentru știri, condiție a apariției zvonurilor, rezolvarea de probleme prin deliberare - mecanism al construcției zvonurilor, sugestibilitatea și contagiunea comportamentală și transmiterea zvonurilor, formarea credințelor populare, manipularea politică a zvonurilor. În România zvonurile au fost analizate în perspectivă psihosociologică de **Septimiu Chelcea** (1994) și **Gheorghe Arădăvoaice** (1995).
- Cu lucrarea lui **Muzafer Sherif** „*Group Conflict and Cooperation: Their Social Psychology*” (Boston, Houghton Mifflin, 1966) își începe cariera *teoria conflictelor reale*, care explică relațiile intergrupuri pornind de la ideea că indivizii sunt agenți raționali și raporturile dintre grupuri sunt funcționale. Grupurile se află în raporturi de *cooperare* sau de *conflict*. Concurența pentru obținerea unor resurse (bunuri, hrană, teritorii, poziții sociale superioare etc.) poate genera conflicte intergrupuri. Cooperarea apare când grupurile aderă la *scopuri supraordonate*. Motivele obiective (controlul resurselor) conduc la formarea *prejudecăților* și la *favorizarea in-group*-ului. Rezultatele și concluziile experimentelor lui **Muzafer Sherif**, desfășurate cu începere din 1953, au fost confirmate de numeroase cercetări și experimente. „*Teoria conflictelor reale*” propune o viziune diferită de cea a teoriilor individualiste, care căutau explicarea conflictelor intergrupuri prin raporturile interpersonale și completează ipoteza conform căreia *contactul intergrupuri* ar fi suficient pentru rezolvarea conflictelor. S-a reproșat *teoriei conflictelor reale* că pornește de la premisa că totdeauna conflictul are efecte negative și că, deci, trebuie evitat. În situațiile de *inegalitate și injustiție*, conflictul poate conduce la instaurarea unor relații *echitabile*. De asemenea, s-a atras atenția că în situațiile sociale concrete conflictele intergrupuri (etnice, religioase etc.) au o istorie îndelungată, iar constituirea unui nou *in-group* poate fi percepută ca o amenințare la păstrarea *identității* grupurilor.
- **Mihai Ralea** și **Traian Herseni** publică primul tratat de psihologie socială din România: „*Introducere în psihologia socială*” (București, Editura „tiințifică”, 1966). Sunt consacrate capitole întregi contribuției lui **K. Marx** și **Fr. Engels** la psihologia istorică și la psihologia colectivităților, fiind identificate elemente de psihologie socială în operele lui **V. I. Lenin**. În același timp, lucrarea

face incursiuni pertinente în operele lui *Homer, Aristotel, Montaigne, Pascal, La Bruyère*, căutând filioanele gândirii psihosociologice. De asemenea, sunt semnalate contribuțiile lui *J. M. Baldwin, G. H. Mead, Ch. Cooley, Margaret Mead, R. Linton, K. Lewin, J. L. Moreno* la afirmarea psihologiei sociale ca știință. Lucrarea are un caracter enciclopedic și a influențat dezvoltarea psihosociologiei în România. Autorii consideră că psihologia socială „studiază fenomenele psihosociale, fenomene complexe, în același timp psihice și sociale, cum sunt fenomenele psihice colective, relațiile psihice interpersonale, modelele sociale de comportament, fenomenele psihice provocate de situațiile sociale, viața culturală sau spirituală, sub toate aspectele ei interioare” (p. 19).

- **Jonathan L. Freedman** și **S. C. Fraser**, (*Compliance without Pressure: The Foot-in-the-door Technique*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1966, nr. 4, pp. 195 - 202), studiind complianța, au constatat că oamenii tind să accepte pretențiile mai mari ale altora dacă anterior au acceptat solicitări mai mici. Ei au numit acest fenomen **piciorul în ușă** (foot-in-the-door). Într-o serie de experimente cei doi autori au evidențiat că procentul persoanelor care acceptă o solicitare costisitoare (de exemplu, montarea pe gazonul din grădina casei a unui panou de mari dimensiuni ce-i invită pe automobiliști la prudență) crește de la 16,7% la aproape 76% dacă anterior respectivele persoane au fost de acord cu o acțiune puțin costisitoare (să expună în fereastra de la stradă un afiș de mici dimensiuni conținând îndemnul „Conduceți prudent !“). Experimentele au verificat persistența efectului de supunere fără constrângere și în condițiile în care formularea celor două solicitări era făcută de una și aceeași persoană sau de persoane diferite, imediat (câteva zile) sau la un interval mai mare de timp (două săptămâni) și în condițiile în care cele două solicitări se referă la aceeași temă sau la teme diferite, ce implică alte tipuri de acțiuni. S-au dat explicații alternative acestei tehnici (R.-V. Joule, *Le Pied-dans-la porte: un paradigme à la recherche d'une théorie*, în „*Psychologie française*“, 1987, nr. 32, pp. 301 - 306). **W. Dejong** (1979) a propus interpretarea paradigmei în cadrul teoriei autopercepției elaborată de **Daryl J. Bem** (1967).
- În lucrarea „*The Hidden Dimension*” (New York, Doubleday, 1966), antropologul **Edward Hall** inițiază discursul despre *spațiul personal*, acea *zonă tampon* perceptibilă doar când este transgresată. Antropologul american menționat distinge patru zone („zonele de distanță Hall”): *distanța intimă* (50 cm), distanța ce o păstrăm când vorbim cu prietenii; *distanța personală* (75 cm), distanța pentru conversațiile obișnuite; *distanța socială* (2 m), spațiul personal de care avem nevoie când intrăm în relații oficiale cu alte persoane; *distanța publică* (10 m) ce separă în comunicare persoanele cu statusuri sociale inegale. *Zonele de distanță Hall* variază în funcție de cultură și de apartenența la gen.
- **Elaine Walster (Hatfield)** și colab. prezintă în studiul „*Importance of Physical Attractiveness in Dating Behavior*“, („*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1966, nr. 4, pp. 508 - 516), rezultatele unui experiment natural din care a rezultat că *atractivitatea fizică* (frumusețea) influențează mai mult decât *similaritatea opiniilor și atitudinilor* formarea *diadelor*. S-a organizat un bal pentru studenți. Perechile de dansatori, constituite la întâmplare, au fost evaluate de un juriu. După două ore și jumătate de la începerea dansului, s-a cerut studenților să își spună opinia despre atraktivitatea fizică a partenerilor. ³ase luni mai târziu, studenții care făcuseră evaluări pozitive continuau să se întâlnească cu partenerul (partenera) lor.
- Este lansat termenul de *etologie umană* (Irinäus Eibl-Eibesfeldt și Hans Hass, *Zum Projekt einer ethologisch orientierten Untersuchung menschlichen Verhaltens*, Max Planck-Ges, 1966, nr. 6, pp. 383 - 396). După **Irinäus Eibl-Eibesfeldt**, etologia umană studiază programarea genetică a comportamentelor umane, unitatea transculturală a genului uman.
- **Julian B. Rotter** (1916 - ?) definește o scală pentru măsurarea *locului controlului* (locus of

control), cunoscută sub denumirea Rotter Internal-External Control Scale și utilizată în numeroase cercetări prin care se verifica legătura dintre perceperea sursei de întărire a comportamentului în interiorul sau în exteriorul persoanei și trăsăturile de personalitate (căutarea și utilizarea informațiilor, sensibilitatea, sentimentul controlului asupra situațiilor etc.) sau factorii de context social (rezistența la persuasiune, influența socială, schimbarea atitudinală etc.).

- **Gabriel Mugny** și **Stamos Papastamou** (1966/1967) verifică printr-un experiment ipoteza că interpretarea în termeni psihologici a comportamentului unui deviant determină o influență redusă din partea acestuia asupra grupului. În experiment au participat 88 de elevi din Elveția. Se cerea exprimarea opiniei privind poluarea. În chestionarul utilizat erau incluse 16 propoziții referitoare la această problemă: 8 itemi incriminau industria și 8 itemi acuzau cetățenii. Subiecții de experiment își exprimau opiniile pe o scală cu 7 trepte de intensitate pentru fiecare item. După o săptămână de la completarea chestionarului, elevii erau puși să citească un text referitor la poluare. Grupul experimental era într-o situație de psihologizare, cerându-se subiecților să-și facă o imagine despre caracteristicile psihologice ale autorului respectivului text. Grupul de control nu primea o astfel de instrucțiune, ci era îndemnat să se concentreze asupra conținutului, pentru a rezuma textul cât mai corect cu putință. După lectură, ambele grupuri de elevi răspundeau din nou la chestionarul de opinie administrat anterior și apoi descriau personalitatea autorului textului citit, folosindu-se de o listă cu 40 de adjective. În fine, rezumau textul citit. Rezultatul experimentului: în condiții de psihologizare schimbarea de opinie a fost + 0,464 și imaginea autorului +1,489, iar în condiții de nepsihologizare schimbarea opiniei a înregistrat valori mai mari, ca și imaginea autorului (+ 0,763 și, respectiv, + 2,943). S-a verificat că atribuirea psihologică diminuează influența potențială a deviantului. Psihologizarea, alături de biologizare, (pentru că este negru, femeie, țigan etc.) și de sociologizare (pentru că este țăran, șomer, politician etc.), reprezintă o formă a *naturalizării*, iar aceasta constituie „unul din mecanismele prin care un sistem social se poate imuniza împotriva devianților, ruinându-le credibilitatea” (Gabriel Mugny, Devianța, în Psihologie socială experimentală, W. Doise, J.-C. Deschamps, G. Mugny, Iași, Editura Polirom, 1996, p. 65).
- **Robert B. Zajonc** scrie în „Social Psychology: An Experimental Approach” (Belmont, Wadsworth, 1966) că psihosociologia este produsul acestui secol și al acestei generații: 90% din datele psihologiei sociale au fost înregistrate în ultimii douăzeci de ani.

1967

- În „The Multinational Society: Some Research Problems” (1967), **Otto Klineberg** explorează sursele de conflict și identifică modalitățile de *reducere a conflictelor* în societățile heterogene din punct de vedere etnic.
- **Milton Rokeach** elaborează un *test de valori* care îi va purta numele și care va impulsiona cercetarea empirică a valorilor sociale. *Testul de valori Rokeach* a fost tradus, adaptat și aplicat în România în cercetările conduse de **Paul Popescu-Neveanu**.
- **Achim Mihu** publică lucrarea „Sociometria. Eseu critic” (București, Editura Politică, 1967), ce va impulsiona aplicarea testului sociometric în studiul grupurilor mici în România.
- **Robert Sommer** experimentează relația dintre dispunerea elevilor în clasa școlară și participarea la discuție. Posibilitatea contactului vizual sporește participarea la discuție. Elevii din rândul întâi, banca din mijloc, sunt de două ori mai activi la discuții decât colegii lor din ultimul rând, din băncile laterale (R. Sommer, Classroom Ecology, în „Journal of Applied Behavioral Science”, 1967, nr.3, pp. 489 - 503).
- **S. Valins** folosește *tehnica feedback-ului fals* pentru a demonstra experimental că *atribuirea* influențează procesele afective. Subiecții de experiment trebuiau să evalueze fotografiile unor

femei, în timp ce auzeau bătăile inimii acestora înregistrate pe o bandă magnetică (erau înregistrări întâmplătoare, necorelate cu fotografiile prezentate). Fotografiile asociate cu un ritm cardiac accelerat (tahicardie) au fost considerate mai atractive (Emotionality and Information Concerning Internal Reactions, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1967, nr. 6, pp. 458 - 463).

- **Hadley Cantril** publică studiul „Sentio, Ergo Sum: Motivation Reconsidered“ (Journal of Psychology, 1967, nr. 65, pp. 91 - 107), în care se afirmă că „este mult mai important să se analizeze probleme cruciale cu metode oarecare, decât să se studieze probleme banale cu metode precise“. Această remarcă ar trebui să figureze în toate tratatele de metode și tehnici de cercetare psihosociologică.
- **Martin Fishbein** publică lucrarea „Attitude Theory and Measurement“ (New York, Wiley, 1967).
- **Desmond Morris** critică abordările antropologice în studiul comportamentului uman (pentru că au evitat evidentul și pentru că au căutat *rădăcinile culturale* ale populațiilor atipice), ca și abordările psihologice (pentru că au studiat specimene aberante sau eșuate, altfel n-ar fi trebuit să se apeleze la psihiatri). În lucrarea sa, „The Maked Ape“ (1967), tradusă în limba română (*Maimuța goală*, București, Editura Enciclopedică, 1991), cercetătorii sunt îndemnați să studieze comportamentele umane din culturile contemporane majore și activitățile care au corespondent la alte specii (hrănirea, înmulțirea, îngrijirea descendenților, somnul).
- **Theodore M. Newcomb** reia după 25 de ani studiul atitudinilor sociale și politice ale studenților „Colegiului Bennington“ (Persistence and Change: Bennington College and its Students After Twenty-five Years, New York, Wiley, 1967).
- **Daryl J. Bem** propune *teoria autopercepției* (Self-perception: An Alternative Interpretation of Cognitive Dissonance Phenomena, în „Psychological Review“, 1967, nr. 74, pp. 183 - 200) care susține că în urma autoobservației noi inferăm atitudinile noastre pornind de la propriile comportamente, tot așa cum ne dăm seama de atitudinile altora observând comportamentele lor.
- **J. W. Berry** studiază comparativ *conformarea* în funcție de modul de asigurare a subzistenței. Populația din Sierra Leone, cultivatoare de orez, s-a constatat că este mai sensibilă la *norma de grup* decât populația de eschimoși din Insulele Baffin, în principal vânzători și pescari (Interdependence and Conformity in Subsistence-level Societies, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1967, nr. 7, pp. 415 -418).

1968

- **Herbert C. Kelman** explică influența atractivității celui care comunică asupra auditoriului prin tendința publicului de a se identifica în mare măsură cu sursa atractivă.
- **Robert Rosenthal** și **L. F. Jacobson** prezintă o trecere în revistă a peste 250 de cercetări experimentale privind *efectul Pygmalion* (în „Scientific American“, 1968, nr. 218, pp. 19 - 23). Asemenea situației din legenda antică greacă, în care Pygmalion o zămislește pe Galatea din dragoste, în mediul școlar, dar nu numai, cei care evaluează nivelul cunoștințelor și, mai general, al dezvoltării aptitudinilor, prin încrederea acordată și prin solicitarea mai frecventă, îi fac pe cei testați să obțină rezultate superioare.
- **D. Peabody** elaborează o tehnică de măsurare a distorsiunilor evaluative în *reprezentările intergrupale*. Investigația se desfășoară în Filipine asupra unor grupuri de chinezi și de filipinezi care se descriu pe ei înșiși și unii pe alții. S-a constatat că subiecții manifestă o abatere evaluativă sistematică în favoarea propriului grup și că există o anumită obiectivitate în evaluările celor două grupuri în ceea ce privește caracteristicile descriptive (D. Peabody, Group Judgements in the Philippines: Evaluative and Descriptive Aspects, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1968, nr. 10, pp. 290 - 300).

- **Elliot Aronson** face sinteza cercetărilor privind *disonanța cognitivă*, atrăgând atenția asupra *justificării*, ca explicare rațională, atribuite unei conduite sau credințe. Pentru că actele comportamentale realizate nu se mai schimbă, spre a reduce *disonanța cognitivă* este necesară schimbarea atitudinală, deci, se impune *justificarea*. S-a analizat astfel: justificarea insuficientă, suprajustificarea și efortul de justificare (Dissonance Theory: Progress and Problems, în Theories of Cognitive Consistency: A Source Book, Skokie IL, Rand McNally, 1968).
- **Roger G. Barker** definește *psihologia mediului înconjurător* sau *psihologia ecologică* (environmental psychology) ca studiul influenței mediului asupra comportamentelor umane. Situația specifică (locul comportamentului) impune comportamente previzibile (Ecological Psychology: Concepts and Methods for Studying the Environment of Human Behavior, Stanford C.A., Stanford University Press, 1968).
- În studiul „Attitudinal Effects of Mere Exposure” („Journal of Personality and Social Psychology”, 1968, nr. 9), **Robert B. Zajonc** atrage atenția asupra *efectului simplei expuneri*: cu cât este mai familiar obiectul atitudinii, cu atât atitudinea este mai pozitivă. *Efectul simplei expuneri* (mere exposure efect) explică unele situații de atracție interpersonală: cu cât întâlnești mai des o persoană, cu atât îți formezi o atitudine mai pozitivă despre ea.
- Asociația japoneză pentru dinamica grupului publică primul număr al revistei „The Japanese Journal of Experimental Social Psychology”.
- Se tipărește lucrarea „Identity: Youth and Crisis” (New York, Norton, 1968), de **Erik H. Erikson** (1919 - 1996), în care autorul, pe baza observației proprii vieți, dar și a experienței sale de psihoterapeut, atrage atenția asupra importanței *identității* pentru echilibrul psihic al indivizilor umani. Spre deosebire de alte ființe care au o identitate a lor (au caracteristici care le diferențiază), doar oamenii dobândesc un *sens* al identității. Erik H. Erikson face distincție între caracteristicile culturale, învățate ale *identității sinelui* (ego identity) și caracteristicile universale, ale speciei, care se schimbă odată cu vârsta și cu dobândirea experienței. Problema *crizei identității* (identity crisis) în cadrul *ciclului vieții* (de exemplu, în trecerea de la stadiul adolescenței la cel al tinereții) a suscitat controverse.
- Într-o cercetare asupra unui număr de 156 de studenți cărora li s-a aplicat testul „Cine sunt eu?”, cu instrucțiunea de a răspunde de cincisprezece ori la rând la această întrebare, **C. Gordon** (1968) a constatat că în 82% din cazuri se indică vârsta și în 72% apartenența la grup (masculin/feminin). Autorul menționat stabilește un număr de cinci categorii de răspunsuri care acoperă conținutul de la polul social la polul personal. Astfel, se disting răspunsuri referitoare la: 1) caracteristici atribuite prin naștere (sex, naționalitate, religie); 2) caracteristici dobândite (profesie, apartenență politică); 3) identificările abstracte (convingerile ideologice); 4) interese și activități (interese culturale, activități artistice); 5) caracteristicile personalității (valori morale, competențe) (Self-Concepts: Configurations of Content, în The Self in Social Interaction, C. Gordon și K. Gergen, eds., New York, Wiley, 1968).
- **William J. McGuire**, studiind atitudinile și schimbarea atitudinală, ajunge la următoarele concluzii: schimbarea atitudinală este influențată de factorii de personalitate, în sensul că persoanele cu stimă de sine înaltă își schimbă mai greu atitudinile, copiii sunt mai influențabili decât adulții, diferențele legate de apartenența la gen sunt nesemnificative (în Handbook Social Psychology, aflată, în 1985, la a III-a ediție).
- **Otto Klineberg** și colab. aplică *tehnicele de analiză a conținutului* asupra textelor utilizate în școlile catolice din Italia și din Spania. Se constată că referințele la evrei și la protestanți erau, la acea dată, preponderent negative, fapt ce explică parțial tensiunile interetnice (Religione e Pregiudizio, Bologna, Cappelli, 1968).
- **Stanley Schachter**, studiind comportamentul de hrănire, stabilește că persoanele normale acordă

atenție semnalelor interne, în timp ce *persoanele obeze* ignoră aceste semnale, orientându-se în comportamentul de hrănire după semnele externe (mănâncă, deși nu le este foame, doar pentru că a sosit ora de masă). În perspectivă psihanalitică, este lansată ipoteza reducerii anxietății prin actul de a mânca (*Obesity and Eating*, în „*Science*“, 1968, nr. 161, pp. 751 - 756).

1969

- **E.M. Bannester** analizează în studiul „*Sociodynamics: An Integrative Theorem of Power, Authority, Interfluence and Love*“ („*American Sociological Review*“, 1969, nr. 34, pp. 374 - 393) *puterea socială*, abilitatea de a influența comportamentul altor persoane și capacitatea de a rezista influenței altora. *Puterea socială* se bazează pe controlul asupra resurselor.
- **Alex Inkeles** și **Daniel Levinson** (1969) studiază caracterul național prin determinarea *personalității modale*.
- **Irving M. Piliavin** și colab. au demonstrat experimental că tendința de ajutorare a victimelor crește când situația în care se găsesc acestea este neambiguă (*Good Samaritanism: An Underground Phenomenon?* în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1969, nr. 13, pp. 387 - 411).
- **Henri Tajfel** abordează formarea stereotipurilor ca erori cognitive (cognitive biases) în procesarea informațiilor, ca urmare a accentuării categorizării (*Cognitive Aspects of Prejudice*, în „*Journal of Social Issues*“, 1969, nr. 25, pp. 79 - 97).
- **Herbert Blumer** analizează *comportamentul colectiv*, propunând ipoteza *reacției circulare* : în starea de mulțime, expresia emoțiilor unei persoane sporește emoția persoanelor care observă această expresie emoțională și astfel, la rândul lor, persoanele care și-au sporit starea emoțională sunt surse pentru sporirea emoțiilor primei persoane. Astfel se explică fenomenul de contagiune în situația de mulțime (*Outline of Collective Behavior*, în *Readings in Collective Behavior*, Chicago, Rand McNally, 1969, pp. 65 - 88).
- **Y. Amir** lansează *ipoteza contactului* în relațiile interetnice: fiind în contact, sporește interacțiunea și se reduc prejudecățile, pentru că membrii grupurilor etnice pot constata că sunt asemănători și pentru că se întâlnesc frecvent; conform ipotezei simplei expunerii, oamenii încep să se simpatizeze reciproc (*Contact Hypothesis in Ethnic Relations*, în „*Psychological Bulletin*“, 1969, nr. 71, pp. 319-342).
- **Philip Zimbardo** realizează experimente care pun în evidență rolul *deindividualizării* în comportamentele social nedezirabile. Analizează comparativ individualizarea, rațiunea și ordinea *versus* deindividualizarea, impulsurile și haosul (*The Human Choice: Individuation, Reason and Order versus Deindividuation, Impulse, and Chaos*, Nebraska, University of Nebraska Press, 1969). **Philip Zimbardo** consideră că „Suntem cu toții asasini potențiali“.
- Apare, la Paris, lucrarea „*La Notion de rôle en psychologie sociale*“ (Paris, P.U.F., 1969) de **A. M. Rocheblave-Spenle**, în care sunt sintetizate datele de cercetare privind *sistemul rol-statusurilor sociale* (M. Weber, G. H. Mead, R. Linton, H. Hyman, R. K. Merton, W. Mills, T. Parsons, R. Bastide, J. Stoezel).
- **William G. McGuire** identifică *patru funcții ale atitudinilor*: utilitară sau adaptativă, economică sau de cunoaștere, expresivă și funcția de apărare a eului (*Innate and Physiological Aspects of Attitude*, în *Handbook of Social Psychology*, G. Lindzey și E. Aronson, eds., vol. 3, ediția a 3-a, Mass., Addison-Wesley, 1969).
- **Otto Klineberg** și **Marisa Zavalloni** publică „*Nationalism and Tribalism Among African Students: A Study of Social Identity*“ (Paris, Mouton, 1969) pe baza investigațiilor comparative în șase universități din: Etiopia, Ghana, Nigeria, Senegal, Uganda și Zair.
- **J.M. Rabbie** și **M. Horwitz** (*Arousal of Ingroup-outgroup Bias by a Chance Win or Loss*, în

„*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1969, 13, pp. 269 - 277) studiază experimental **sociocentrismul**. Persoanele venite la laboratorul experimental sunt împărțite aleator în două grupe: albaștrii și verzii. Această simplă divizare este suficientă pentru favorizarea grupului de apartenență. În experiment unul dintre grupuri era renumerat, iar altul nu. S-a cerut descrierea atmosferei din propriul grup și din celălalt grup. Membrii grupului remunerat, ca și cei ai grupului frustrat (neremunerat) își descriu coechipierii mai favorabil și apreciază atmosfera din propriul grup ca fiind mai bună. Concluzia: a împărtăși aceeași soartă conduce la o evaluare favorabilă a grupului de apartenență. **J. M. Rablie** interpretează schimbarea atitudinală prin teoria *anticipării interacțiunii*: anticiparea interacțiunii cu persoanele care au trăit aceeași experiență de viață produce o stare afectivă pozitivă. Noțiunea de *soartă comună* este centrală în teoria lui **J. M. Rablie** privind relațiile intergrupuri.

- **Ellen Berscheid** și **Elaine Walster** (Hatfield) publică „*Interpersonal Attraction*“ (Massachusetts, Addison-Wesley Publishing Company, Inc., 1969). Este prezentată *regula reciprocității simpatiei* și se analizează valoarea *similarității*, *curtarea* și *iubirea* ca fenomene psihosociale. Lucrarea, în afara introducerii, are șapte capitole: atractivitatea, recompensele, satisfacțiile, regula reciprocității simpatiei, similaritatea, cooperare versus competiție, curtarea și iubirea.
- **Robert Sommer** (*Personal Space*, New Jersey, Prentice-Hall, 1969) analizează importanța *spațiului personal*, acea zonă ce înconjoară corpul uman, ca o anvelopă invizibilă, ce nu permite intruziunea altor persoane fără ca acest lucru să nu genereze disconfort psihic. *Spațiul personal* variază în funcție de cultură, tip de relații și de situația concretă.
- **Traian Herseni**, prin lucrarea „*Psihosociologia organizării întreprinderilor industriale*“ (București, Editura Academiei R. S. România, 1969), familiarizează publicul românesc cu teoriile și cu *problematica psihosociologiei conducerii*. Bazată pe o amplă bibliografie occidentală, lucrarea contribuie la conturarea domeniilor psihosociologiei industriale și organizaționale.
- **Jean Maisonneuve** consideră că *relațiile interpersonale* cuprind așteptări (atitudini de receptare) și aporturi (inițiative). Pornind de la aceste elemente, în relațiile interpersonale pot exista compatibilitate și incompatibilitate (*Psycho-sociologie des affinités*, Paris, PUF, 1969).
- **James C. Davies** propune *teoria curbei în J* pentru explicarea *comportamentelor colective*: trebuințele persoanelor cresc continuu, dar posibilitățile societății de a le satisface sunt limitate. Se produce astfel o *deprivare relativă*. Când aceasta devine semnificativă și când oamenii dobândesc capacitatea de a se organiza, pot fi inițiate mișcări sociale și chiar revoluții (*The J-curve of Rising and Declining Satisfaction as a Cause of Some Great Revolutions and a Containde Rebellion*, în *The History of Violence in America: Historical and Comparative Perspectives*, H.D. Graham și T.R. Gurr, eds., New York, Praeger, 1969).
- **William J. McGuire** propune, prin analogie cu vaccinarea, *tehnica inoculării*: pentru a spori rezistența față de mesajele persuasive, persoanele pot fi expuse unor mesaje contraatitudinale slabe, astfel încât acestea să caute contraargumente pentru a respinge mesajele persuasive puternice (*The Nature of Attitudes and Attitude Change* în *Handbook of Social Psychology*, G. Lindzey și E. Aronson, eds., Addison-Wesley, 1969).

1970

- **Ralph K. White** atrage atenția asupra *iluziei vârfului negru al puterii* (black top): nivelul înalt al puterii este perceput ca fiind foarte rău, în timp ce populația, deși controlată și manipulată, are atitudini favorabile inamicului puterii. Astfel se ajunge la condamnarea doar a vârfulor puterii și la credința că, scăpați de sub controlul puterii, oamenii se vor asocia inamicului acesteia (*Nobody Wanted War: Misperception in Vietnam and Other Warss*, Garden City, Doubleday, 1970).

- **Stanley Milgram**, studiind experiența vieții urbane, introduce conceptul de *stimul supraîncărcat*, designând multitudinea stimulilor senzoriali (vizuali, acustici, olfactivi etc.) care îi bombardează pe cetățeni. Au fost identificate efectele specifice ale stimulului supraîncărcat: reducerea responsabilității sociale pentru bunăstarea celorlalți, neîncrederea în străini, sentimentul anonimatului, impolitețea, frecvența ridicată a comportamentelor de rol în detrimentul contactelor personale (Stanley Milgram, *The Experience of Living in Cities*, în „*Science*“, 1970, nr. 167, pp. 1461 - 1468)
- Volumul al VII-lea din „*Handbuch der Psychologie in 12 Bänden*“ (Göttingen, Verlag für Psychologie, Dr. C. J. Hogrefe, 1970) este consacrat psihologiei sociale.
- **Achim Mihu** publică lucrarea „*Sociologia americană a grupurilor mici*“ (București, Editura Politică, 1970), oferind o sinteză a cercetărilor în domeniu. Sunt prezentate teoriile globale și parțiale privind *grupul mic*.
- **Henri Tajfel** (1920 - 1982), primul profesor de psihologie socială la Universitatea Bristol, comunică rezultatele cercetărilor sale experimentale privind discriminarea dintre grupuri: propriul grup etnic este, de regulă, considerat superior. Acest fenomen a fost numit *etnocentrism* (*Experiments in Intergroup Discrimination*, în „*Scientific American*“, 1970, nov., pp. 96 - 102).
- La ființă în Germania la *Institutul Max Planck* primul *Laborator de etologie umană*, sub conducerea lui **Irinäus Eibl-Eibesfeldt**.
- **Richard Christie** și **Florence L. Geis** publică „*Studies in Machiavellianism*“ (New York, Academic Press, 1970), în care este analizată personalitatea machiavelică (termen introdus în psihosociologie de **Richard Christie** în anii 1950). O astfel de personalitate este caracterizată de neutralitatea afectivă și de detașare morală în relațiile interpersonale. *Machiavelismul* corelează pozitiv cu dogmatismul, cu agresivitatea și cu externalismul. Pentru măsurarea machiavelismului au fost elaborate scale, dintre care cele mai cunoscute sunt scalele Mach IV și Mach V. După cum au stabilit **Richard Christie** și **Florence L. Geis**, *gradul de machiavelism* sporește la adolescență, se stabilizează la adulți și începe să descrească după vârsta de 40 de ani (vezi *Grand Dictionnaire de la Psychologie*, Larousse, Paris, 1991, p. 447).
- **Daryl J. Bem** analizează în „*Belief, Attitudes and Human Affairs*“ (Belmont, Books/Cole, 1970) *structura orizontală și verticală a atitudinilor* (atitudini primare, secundare și terțiare), atrăgând atenția asupra rolului acestei structuri în schimbarea atitudinală. De asemenea, pentru a putea evalua rezistența la schimbare, trebuie cunoscut locul atitudinii respective în sistemul atitudinal (centralitatea atitudinii).
- În volumul „*La Psychologie sociale. Une discipline en mouvement*“ (Paris, La Haye, Mouton, 1970), de **Denise Jodelet**, **J. Viet** și **Ph. Besnard**, se apreciază de către **Serge Moscovici** că obiectul central, exclusiv al psihosociologiei îl reprezintă „toate fenomenele legate de *ideologie* și de *comunicare*, ordonate pe planul genezei, al structurii și al funcției lor“ (p. 62). Prin ideologie autorul înțelege sistemele de reprezentări și de atitudini.
- Bazându-se pe observație, dar și pe cercetări experimentale, **Bibb Latané** și **John M. Darley** (*The Unresponsive Bystander*, New York, Prentice Hall, 1970) constată că prezența spectatorilor reduce probabilitatea ajutorului acordat victimelor sau persoanelor care îl solicită. Ei au denumit acest fenomen *difuziunea responsabilității* (bystander apathy). **Bibb Latané** și **John M. Darley** au fost intrigați de relatarea din presa scrisă despre o crimă petrecută într-un cartier rezidențial din New York. În martie 1964, într-o noapte, tânăra Catherine Genovese, întorcându-se de la serviciu, a fost atacată pe stradă și bătută bestial de un psihopat. Timp de o jumătate de oră cât s-a luptat cu atacatorul, cerând milă și strigând după ajutor, nu a intervenit nimeni, deși - așa cum s-a constatat ulterior - 38 de persoane priviseră din spatele ferestrelor scena terifiantă. Cei doi psihosociologi

americani au formulat ipoteza: cu cât sunt mai numeroși cei ce asistă la producerea unui accident, cu atât sunt mai reduse șansele ca cineva să intervină. Ipoteza a fost verificată experimental. **Bibb Latané** și **John M. Darley** au cerut unor studenți să participe voluntar la un experiment, în care trebuiau să redacteze un raport despre viața într-un campus universitar. Subiecții de experiment puteau să ia legătura prin interfon cu o persoană (complice al experimentatorilor) care, chipurile, ar fi suferit chiar în timpul convorbirii o criză de epilepsie (în realitate, înregistrată pe bandă de magnetofon). Când participanții credeau că sunt singuri cu victima interveneau pentru ajutor în proporție de 85 la sută; spre deosebire de situația în care credeau că încă alte patru persoane aflau despre criza de epilepsie și când au intervenit după proporție de 31 la sută. Într-un alt experiment cei doi psihosociologi au solicitat mai mulți studenți de la Universitatea Columbia să răspundă la întrebările dintr-un chestionar, în situație individuală și în prezența a altor două persoane (complice ale experimentatorilor) care realizau aceeași sarcină. Prin instalația de aerisire a început să se introducă în camera de experiment fum (dioxid de titan). Când erau singuri, 75 la sută din studenți ieșeau din camera de experiment și anunțau pericolul; când erau în prezența altora (a complicilor, care continuau să completeze chestionarul imperturbabili), subiecții de experiment nu au reacționat decât în proporție de 10 la sută. După **Bibb Latané** și **John M. Darley** *difuziunea responsabilității* s-ar datora proceselor de inhibiție a spectatorilor (care nu doresc să pară idioți în fața altora) și *ignoranței împărtășite* (dacă nimeni nu reacționează, de ce s-o fac tocmai eu?).

- Este finalizată o amplă cercetare psihosociologică de teren vizând reflexul în planul relațiilor interpersonale al proceselor de industrializare și urbanizare într-o comunitate rurală. Sunt analizate fenomene psihosociale precum: memoria colectivă, obiceiurile și credințele, atitudinea față de pregătirea școlară, efectul de „străinare“. Lucrarea „Industrializare și urbanizare. Cercetări de psihosociologie concretă la Boldești“ (București, Editura Academiei R. S. România, 1970), apărută sub redacția lui **Traian Herseni**, se înscrie în tradiția cercetărilor realizate în perioada interbelică de „Scoala sociologică de la București“ de sub conducerea profesorului **Dimitrie Gusti**.
- În Elveția, apare primul număr al revistei „Zeitschrift für Sozialpsychologie“. Revista (trimestrială) este editată în prezent de: **Michael Diehl**, **Klaus Fiedler**, **Dieter** și **Wolfgang Stroebe**.
- Lucrarea lui **R. L. Birdwhistell** „Kinesics and Context“ (New York, Ballantine Books, 1970) pune în discuție raportul dintre *comunicarea verbală* și *comunicarea nonverbală*. Este propus termenul de *kinezică*, desemnând „studiul aspectelor comunicative ale mișcărilor corporale învățate și structurate“ (după *Psihologie socială*, Ioan Radu, coord., 1994, p. 190). **R. L. Birdwhistell** estimează că în comunicare mijloacele verbale nu poartă mai mult de 35% din semnificațiile vehiculate, restul semnificațiilor fiind transmise prin alte *infrasiseme* decât *limbajul verbal*.

1971

- Reunind studiile sale experimentale privind componenta socială a stărilor emoționale, **Stanley Schachter** publică volumul „Emotion, Obesity and Crime“ (New York, Academic Press, 1971), concluzionând că „o stare emoțională este o funcție a unei stări de excitație fiziologică și a factorilor cognitivi referitori la această stare de excitație. Factorii cognitivi exercită, într-un fel, o funcție directivă. Percepțiile care vin de la situația imediată, interpretată prin experiența din trecut, furnizează cadrul în care individul își înțelege și clasează sentimentele. Factorii cognitivi determină când starea de excitație fiziologică trebuie definită ca mânie, bucurie etc.“ (W. Doise, J.-C. Deschamps, G. Mugny, *Psihologie socială experimentală*, Iași, Editura Polirom, 1976, p. 227).

- **W. Ryan** studiază fenomenul de învinovățire a victimei (Blaming the Victim, New York, Random House, 1971), care constă în atribuirea responsabilității persoanei care suferă un act de injustiție. Acest mod de a gândi inhibă simpatia față de victimă și reduce probabilitatea acordării ajutorului. Fenomenul de *învinovățire a victimei* se asociază *creдинței într-o lume dreaptă* - teorie elaborată de **Melvin Lerner** (1966).
- **A. Mehrabian** și **S. Diamond** studiază relația dintre spațiul construit și comunicarea socială. Se face distincție între *spațiul socioped* și *spațiul sociofug*. Dispunerea spațială a persoanelor (cu posibilitatea de a se privi reciproc) influențează comunicarea. Când persoanele care comunică se pot privi în ochi timpul pentru discuții este mai îndelungat (A. Mehrabian și S. Diamond, Seating Arrangement and Conversation, în „Sociometry“, 1971, nr. 34, pp. 281 - 289).
- Analizând aproape 150 de studii referitoare la *predicția comportamentală* pe baza atitudinilor, **Icek Ajzen** și **Martin Fishbein** (1971) ajung la concluzia că o astfel de predicție este posibilă dacă există o similaritate a entităților atitudinale și comportamentale.
- La Londra se editează primul număr al revistei „European Journal of Social Psychology“.
- **Georgeta Dan-Spânoiu** (n. 1927) comunică rezultatele cercetărilor sale de psihologie socială concretă efectuate în decursul anilor 1967 și 1968 în lucrarea „Relațiile umane în grupurile de muncă industrială“ (București, Editura Academiei R. S. România, 1971).
- **Daniel Stokols** introduce în psihosociologie distincția între *densitate* și *aglomerație*. Studiază influența factorilor de stres din mediul înconjurător (aglomerația, noxele etc.) asupra comportamentului și sănătății oamenilor (On the Distinction between Density and Crowding: Some Implications for Future Research, în „Psychological Review“, 1972, nr. 79, pp. 275 - 278).
- **Anthony N. Doob** și **Dennis T. Regan** editează volumul „Readings in Experimental Social Psychology“ (New York, Meredith Corporation, 1971). Sunt reunite studii despre: 1) Percepția persoanei; 2) Afilieri și emoții; 3) Aspecte ale disonanței cognitive; 4) Schimbarea atitudinilor; 5) Obediență, complianță și conformare; 6) Influența grupurilor; 7) Agresivitatea; 8) Unele probleme practice.
- **Henri Tajfel** propune *paradigma grupurilor minimale*, un model experimental în care sunt excluse cauzele subiective și obiective ale „discriminării“. Deși repartizarea persoanelor într-un grup experimental sau în altul este arbitrară (prin tragere la sorți, de exemplu), subiecții conștientizează apartenența la un grup chiar dacă acesta nu este deloc sau minim definit. S-a constatat, de exemplu, că subiecții de experiment au oferit mai mulți bani *in-group*-ului decât *out-group*-ului. Acest compartiment de *favorizare a in-group*-ului s-a observat atât la bărbați, cât și la femei, indiferent de vârstă, precum și la persoanele aparținând unor culturi diferite (Tajfel, H., Flament, C., Billing, M & Bundy, R.P., Social Categorization and Intergroup Behavior, în „European Journal of Social Psychology“, 1971, nr. 1, pp. 149 - 178).
- În S.U.A. își începe apariția revista „Journal of Applied Social Psychology“, editată și în prezent.
- **Arnold H. Buss**, analizând *agresivitatea*, introduce distincția între *agresivitatea instrumentală*, prin care se urmărește dobândirea unor bunuri sau a unor avantaje, și *agresivitatea emoțională*, care se datorează direcționării comportamentului împotriva altor persoane, pentru reducerea tensiunii psihice (Aggression Pays, în The Control of Aggression and Violence, J. L. Singer, ed., New York, Academic Press, 1971).

1972

- **Edward E. Jones** și **Richard E. Nisbett** ajung la concluzia că *fenomenul de atribuire* depinde de poziția persoanei (participant sau observator). Primii tind să atribuie eșecul unor factori exteriori, ceilalți înclină să explice eșecul prin caracteristicile persoanei (The Actor and the Observer:

Divergent Perception of Causality, în Atribution: Perceiving the Causes of Behavior, E.E. Jones, ed., New Jersey, General Learning Press, 1992).

- Luarea deciziilor majore în situații sociale dramatice face obiectul unei cărți celebre, „Victims of Groupthink” (Boston, Houghton-Mifflin, 1972), de **Irving L. Janis**. Analizând procedurile de luare a deciziilor în comisiile guvernamentale americane, **Irving L. Janis** demonstrează că în astfel de situații intervin dinamici sociale care pot împiedica raportarea adecvată la realitate, intervenind diferite reorganizări cognitive. Analizând modul de luare a deciziilor în grupul de experți conduși de Președintele S.U.A., **J. F. Kennedy**, care au hotărât răsturnarea, în 1961, de la putere a lui Fidel Castro cu ajutorul exilaților cubanezi, **Irving L. Janis** a identificat factorii care au condus la decizii iraționale prin instalarea *gândirii de grup*: iluzia invulnerabilității, supraîncrederea, credința în justetea cauzei, minimalizarea adversarului, tendința exagerată de asumare a riscului. *Gândirea de grup* apare datorită supunerii oarbe a membrilor grupului față de un lider puternic.
- În perioada 1970-1977, **Aurora Perju-Liiceanu** publică în „Revista de psihologie” (nr. 1/1970, nr. 4/1975, nr. 3/1977) rezultatele cercetărilor sale de psihosociologie a creativității colectivelor științifice.
- **Henri Tajfel** prezintă *teoria categorizării sociale* (La catégorisation sociale, în Introduction à la psychologie sociale, Moscovici, S. (ed.) Paris, Larousse, 1972). Dacă indivizii sunt repartizați experimental în două categorii, comportamentul lor devine discriminator: subiecții sunt tentați să favorizeze propriul grup și să defavorizeze celălalt grup. Fenomenul categorizării este legat de discriminare și de stereotipuri. *Sociocentrismul* designează tendința de favorizare a propriului grup. *Teoria categorizării sociale* s-a dezvoltat prin aportul orientării cognitive în psihosociologie. În această perspectivă, *categorizarea* reprezintă o activitate cognitivă prin care persoanele și obiectele asemănătoare sunt incluse în aceeași clasă (categorie). **Henri Tajfel** (1959) a demonstrat experimental că există tendința de a accentua asemănările (fenomene de asimilare) dintre entitățile aceleiași categorii. În același timp, se manifestă și tendința accentuării contrastelor dintre membrii categoriilor diferite (fenomenul de contrast). Pe baza fenomenelor de *asimilare* și de *contrast*, **Muzafer Sherif** și **Carl I. Hovland** (Social Judgement: Assimilation and Contrast Effects in Communication and Attitude Change, New Haven, Yale University Press, 1961) au analizat judecățile cu privire la opinii. S-a constatat o accentuare a asemănărilor dintre opiniile pe care o persoană le acceptă și o accentuare a deosebirilor pe care nu le acceptă. **Muzafer Sherif** a pus la punct o „tehnică a categoriilor sociale” cu ajutorul căreia poate fi măsurată intensitatea atitudinilor. Dacă nu se sugerează numărul categoriilor pe care subiecții trebuie să le utilizeze, persoanele noi, angajate în problema pusă în discuție utilizează mai puține categorii, apelând de regulă la o modalitate bimodală (admis-respins). Persoanele mai puțin angajate utilizează, în general, mai multe categorii pentru clasificarea opiniilor exprimate de alții. Astfel de persoane sunt considerate moderate. În cadrul *teoriei categorizării sociale* s-au realizat, cu începere din 1970, cercetări aprofundate privind modelele de categorizare pe baza prototipurilor (prototipicalitatea).
- **Kenneth J. Gergen**, **Mary M. Gergen** și **K. Meter** studiază construcția socială a relațiilor de ajutorare (Individual Orientations to Prosocial Behavior, în „Journal of Social Issues”, 1972, nr. 28, pp. 105 - 130).
- **Cătălin Zamfir** (n. 1939) publică „Metoda normativă în psihosociologia organizării” (București, Editura „Științifică”, 1972).
- Dacă ar exista numai *norma reciprocității*, samariteanul nu ar fi ajuns *bunul samaritean* - afirmă **Leonard Berkowitz**, care propune explicația comportamentului prosocial prin *norma responsabilității sociale*. Această normă se aplică selectiv: mai mult persoanelor care au ajuns

victime fără să fi avut control asupra situației. Intervine aici din plin *atribuirea cauzalității* (*Social Norms, Feelings, and Other Factors Affecting Helping and Altruism*, în *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 6, L. Berkowitz, ed., New York, Academic Press, 1972).

- **Karen K. Dion** comunică rezultatele unui experiment care pune în evidență rolul *atractivității fizice* în aprecierea copiilor din punctul de vedere al bunei lor educații (*Physical Attractiveness and Evaluations of Children's Transgressions*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1972, nr. 24, pp. 207 - 213). S-au arătat studenților fotografiile unor copii despre care există presupunerea că au comis diferite obrăznicii. Studenții din experiment au acceptat cu ușurință că acei copii care nu erau atractivi din punct de vedere fizic (nu erau frumoși) au comis acte reprobabile, dar respingeau ideea că și cei atractivi au comis astfel de fapte. Evidențierea unei astfel de prejudecăți are semnificație în viața socială, de exemplu, pentru interviurile de selecție în vederea ocupării unor locuri de muncă.
- **Elliot Aronson** publică lucrarea „*The Social Animal*“ (New York, W.H. Freeman and Company, 1972), aflată, după douăzeci de ani, la cea de-a șasea ediție. Lucrarea, considerată „*Biblia psihologiei sociale americane*“, analizează ce este psihologia socială și prezintă în ediții succesive probleme precum: conformarea, comunicarea în masă, propaganda și persuasiunea, autojustificarea, agresivitatea umană, prejudecățile, comunicarea interpersonală. Autorul consideră că psihologia socială este o știință tânără, deși multe din enunțurile lui Aristotel despre fenomenele sociale sunt de interes psihosociologic. Primul experiment psihosociologic sistematic este cel realizat de Norman Triplett (1898) - consideră autorul, care semnalează în cuvântul introductiv că majoritatea problemelor discutate se bazează pe datele experimentelor psihosociologice: „metoda experimentală reprezintă calea cea mai bună pentru înțelegerea fenomenelor complexe“ (p. X).
- „coala de la **Palo Alto** propune un model de analiză a comunicării în care orice comportament echivalează cu un mesaj. Chiar tăcerea reprezintă, în funcție de context, un mesaj. Cuvântul, gestul, privirea, mimica etc. se integrează într-un mod de comunicare, iar analiza trebuie să vizeze mesajul atât în ceea ce privește *conținutul*, cât și *relația*, ceea ce presupune o analiză multinivelară a comunicării. În acest sens **P. Watzlawick**, **J. Helmick-Beavin** și **D. Jakson** vorbesc despre *metacomunicare* (*Un logique de la communication*, Paris, Editions du Seuil, 1972).
- **Martina S. Horner** atrage atenția asupra fenomenului *frica de succes*. În anumite condiții, succesul poate avea consecințe negative asupra persoanei care îl dobândește: persoanele de sex masculin, dar mai ales cele de sex feminin pot avea o atitudine ambivalentă (satisfacție și frică) față de succes, mai ales dacă acesta este dobândit în activități care se abat de la expectanța sex-rolurilor (Martina S. Horner, *Toward and Understanding of Achievement- related Conflicts in Women*, în „*Journal of Social Issues*“, 1972, nr. 28, pp. 157 - 176).
- **Lawrence S. Wrightsman** și colab. publică „*Social Psychology in the Seventies*“ (Monterey, Books/Cole Publishing Company, 1972), un tratat de psihologie socială organizat în jurul a două teme centrale: natura umană și complexitatea comportamentului social. Lucrarea are cinci părți: 1) Teorii, metode și orientări; 2) Factorii sociali în dezvoltarea personalității, motivelor și abilităților; 3) Atitudinile sociale și schimbarea atitudinilor; 4) Procesele interpersonale și de grup; 5) Aplicații ale psihologiei sociale la problemele contemporane. **Lawrence S. Wrightsman** subliniază că psihologia socială este foarte sensibilă la schimbarea socială. Psihologia socială din anii 1970 este diferită de cea din anii 1960 sau 1950. Drogurile, violența stradală, libertatea sexuală, singurătatea sunt teme de actualitate în psihosociologie și abordate în această lucrare, considerată de
- **David C. Glass** și **J. E. Singer** au studiat *stresul urban*, provocat în mod deosebit de zgomote (*Urban Stress*, New York, Academic Press, 1972). **Daryl J. Bem** drept tratatul de psihologie socială al anilor 1970.

- **R. Driscoll** și colab. studiază consecințele intervenției părinților cu scopul de a controla sentimentele de iubire ale copiilor lor. Introduc în psihosociologie discursul despre *efectul Romeo și Julieta* (*Parental Interference and Romantic Love*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1972, nr. 24, pp. 1 - 10).
- În lucrarea „*Ethnocentrism: Theories of Conflict, Ethnic Attitudes and Group Behavior*“ (New York, Willey, 1972), **R. A. Levine** și **D. T. Campbell** pun în evidență existența unui *stereotip universal* ce ar sta la baza sociocentrismului. Astfel, *autostereotipul* se fondează pe credința că noi suntem mândri, ne respectăm pe noi înșine și onorăm tradițiile strămoșilor noștri, suntem loiali, cinstiți și demni de încredere, suntem curajoși, ne apărăm drepturile și proprietatea, suntem morali și curați. *Heterostereotipul* conține trăsăturile diametral opuse: ei sunt egoiști și egocentrici, își urmăresc doar propriile interese, sunt exclusiviști, nu au sentimentul cinstei și moralei, sunt agresivi și expansioniști, ostili, imorali și murdari (vezi W. Doise, J.C. Deschamps, G. Mugny, *Psihologie socială experimentală*, Iași, Editura Polirom, 1996, p. 23). Studiile etnologice ale lui **R. A. Levine** și **D. T. Campbell** au o mare actualitate și în prezent, ajutând la înțelegerea și la detensionarea relațiilor interetnice în spațiul ex-comunist al Europei Centrale și de Est. În aceeași lucrare este prezentată paradigma conflictului realist de grup declanșat de competiția pentru resursele existențiale limitate.
- Studiul lui **Kenneth Gergen** „*Multiple Identity*“ (în „*Psychology Today*“, 1972, nr. 5, pp. 31 - 35) atrage atenția, împotriva simțului comun, că eul nu reprezintă o structură rigidă, ci că el este flexibil, adaptabil, capabil să răspundă adecvat la situații diferite.
- La Universitatea „Al. I. Cuza“ din Iași, la Facultatea de Filosofie-Istorie, se introduce în planul de învățământ psihologia socială. Titularul cursului este **Adrian Neculau**.
- **Jane A. Piliavin** și **Irving M. Piliavin** relevă *factorii comportamentului prosocial*: gradul de urgență, claritatea nevoii de ajutor, apropierea fizică de victimă, gradul de identificare cu victima, durata observării victimei (*Effect of Blood on Reactions to a Victim*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1972, nr. 23, pp. 353 - 361).

1973

- Reluând și dezvoltând problematica din „*Introducere în psihologia judiciară*“ (1957), **Tiberiu Bogdan** publică în 1973 lucrarea „*Probleme de psihologie judiciară*“ (București, Editura „tiințifică“, 1973). Sunt analizați infractorul și victima din punct de vedere psihosocial, insistându-se asupra caracterului achiziționat (învățat) al comportamentului agresiv și a tendinței spre generalizare a agresivității achiziționate. Făcând istoricul cercetărilor psihologice consacrate mărturiei, autorul prezintă propriile cercetări efectuate în 1955 (experimentul din Halele Obor din București) prin care s-a demonstrat că apelându-se la „relatarea spontană și la interogatoriu obișnuit se poate reconstitui (prin „mozaicare“) întreaga realitate obiectivă“ (p. 154).
- **Lee Ross** și colab. constată că bărbații în *situația de aglomerație* reacționează mai negativ decât femeile. Această constatare nu a fost confirmată și de alte studii.
- **Stanley Milgram**, împreună cu **R. L. Shotland**, realizează o serie de experimente psihosociologice privind legătura dintre violența din programele Tv și comportamentul agresiv (*Television and Antisocial Behavior: Field Experiments*, New York, Academic Press, 1973).
- Apare lucrarea „*Psihologie generală și psihologie socială*“ (București, Editura Didactică și Pedagogică, 2 vol., 1973), de **Ana Tucicov-Bogdan** (n. 1925), în care sunt abordate teme precum: mediul social și ereditatea socială în structura personalității, schimbări în senzorialitatea umană datorită unor factori de muncă, de grup și de personalitate. Așa cum declară autoarea, „lucrarea continuă intențiile operei lui **Mihai Ralea** și **Traian Herseni**“ și urmărește îmbinarea explicațiilor

psihologiei generale cu datele psihologiei sociale. Astfel, de exemplu, problematica psihosociologică a limbajului este întregită de abordarea psihosociologică a comunicării interumane, analizându-se procesele comunicării sociale, comunicarea în grup restrâns, rețelele de comunicare în masă. **Ana Tucicov-Bogdan** consideră psihologia socială a „o ramură tânără în sistemul științelor psihologice“ (p. 30) și o definește ca „psihologie a activității individului în ceea ce este el influențat de ceilalți indivizi și de normele din colectivitate“ (p. 34).

- **Irinăus Eibl-Eibesfeld** evidențiază rădăcinile biologice ale unor comportamente sociale (Der Vorprogrammierte Mensch, Viena, Molden, 1973).
- În Fiji (dominion independent în cadrul Commonwealthului), Universitatea Pacificului de Sud începe editarea revistei internaționale „Social Behavior and Personality“.
- Analizând atracția interpersonală, **Irwin Altman** și **D. Taylor** remarcă rolul sincerității reciproce: suntem atrași de persoanele care dovedesc aceeași sinceritate pe care ne-o permitem noi înșine (Social Penetration: The Development of Interpersonal Relationships, New York, Holt, Rinehart & Winston, 1973).
- **A. A. Lazarus** analizează asertivitatea, capacitatea de a-i influența pe alții. Tehnica, preluată din psihoterapie, cuprinde patru elemente: refuzul de a comanda, avansarea cererii ca un favor, exprimarea sentimentelor pozitive, amorsarea conversațiilor de conveniență. Există astăzi scale de asertivitate.
- **Konrad Lorenz** publică lucrarea „Die Acht Todsünden der zivilisierten Menschheit“ (München, R. Piper & Co., 1973), în care atrage atenția asupra pericolelor pentru omenire reprezentate de: suprapopulare, pustiirea spațiului vital, întrecerea oamenilor cu ei înșiși, moartea termică a simțurilor, sfărâmarea tradiției, receptivitatea la îndoctrinare și de armele nucleare. Lucrarea a fost tradusă în limba română sub titlul „Cele opt păcate capitale ale omenirii civilizate“ (București, Editura Humanitas, 1996).
- În același an se tipărește și o altă lucrare a lui **Konrad Lorenz** : „Die Rückseite des Spiegels. Versuch einer Naturgeschichte menschlichen Erkennen“ (München, Piper, 1973). Cel care va primi în 1973 Premiul Nobel pentru fiziologie și medicină susține că între evoluția filogenetică a diferitelor specii de animale și evoluția culturală a omenirii există asemănări izbitoare. Informația culturală constituie „a doua natură“ a omului.
- Sub coordonarea lui **Traian Herseni** apare lucrarea „Psihologia colectivelor de muncă. Întreprinderea industrială“ (București, Editura Academiei R. S. România, 1973). În „Prefață“, **Traian Herseni** definește psihologia socială ca „studiu al influențelor psihice reciproce dintre oameni în cadrul relațiilor dintre ei, fie direct, de la persoană la persoană (relațiile interumane sau interpersonale, numite uneori și relații psihologice), fie indirect, prin intermediul unor colectivități, organizații sau instituții (familie, așezare, popor, națiune, stat ș.a.m.d.), adică în cadrul anumitor structuri și procese sociale, după anumite norme și valori culturale (p. 7). În afara contribuțiilor la psihologia socială a randamentului muncii și a grupei de muncă, este analizată geneza atitudinii față de sine și față de ceilalți, discutându-se problemele socializării, afiliația și teoria comparării sociale, structura self-ului.
- **Morton Deutsch** realizează o sinteză a studiilor privind rezolvarea conflictelor (The Resolution of Conflict: constructive and destructive processes, New York, Yale, 1973).
- **M. M. Clifford** și **Elaine Walster (Hatfield)** publică studiul „The Effect of Physical Attractiveness on Teacher Expectation“ (în „Sociology of Education“, 1973, nr. 46, pp. 248 - 258), în care demonstrează experimental existența prejudecăților legate de atractivitatea fizică. Cei doi psihosociologi americani au solicitat unui număr de profesori din patru sute de școli să se pronunțe în legătură cu calitățile psihomorale ale unui elev (necunoscut lor), pe baza unei fișe psihologice. Un grup experimental a primit fișă psihologică însoțită de fotografia unui copil atractiv, iar celălalt

grup experimental a primit aceeași fișă psihologică, însoțită de fotografia unui copil lipsit de farmec. Primul grup experimental a apreciat că elevul a cărui fișă psihologică a examinat-o este inteligent, isteț, în timp ce al doilea grup experimental nu a făcut o astfel de apreciere. Prejudicata că o persoană frumoasă este și inteligentă funcționează în societatea contemporană, ca și în trecut. *Aristotel* spunea: „Frumusețea este mai importantă decât orice scrisoare de recomandare“.

- **E. Rosch** introduce conceptul de „*prototip*“ pentru a designa structura internă a categoriilor cu care se operează în psihologia cognitivă. Este considerată *prototip* unitatea cea mai reprezentativă pentru categoria luată în considerare. *Prototipul* poate fi considerat un „rezumat cognitiv“ al respectivei categorii. El reflectă, în fond, „aerul de familie“ al ansamblului categoriei (E. Rosch, On the Internal Structure of Perceptual and Semantic Categories, in T. E. Moore, Cognitive Development and the Acquisition of Language, New York, Academic Press, 1973, pp. 111 - 144). În psihosociologie, noțiunea de *prototip* este utilizată în analiza cogniției sociale a percepției sociale, în mod deosebit (N. Cantor și W. Mischel, 1979; D. Buss și K. Craig, 1983).
- **Nicolae Mărgineanu** dezvoltă modelul bio-psiho-socio-cultural al personalității în lucrarea „Condiția umană” (București, Editura „tiințifică”, 1973). În prezentarea cărții, autorul afirmă: „persoana umană este o structură bio-psiho-socială care se adaptează în mod conștient la lume și la societate, cu cauzalitatea proprie cea mai ridicată, realizând salturile cele mai mari în direcția Binelui, Adevărului și Frumosului”. Este o lucrare de psihologie social-culturală (p. 6), în care sunt tratate subiecte precum: psihologia, sociologia și antropologia culturală a persoanei, integrarea socială a Eului, încrederea în viață și frica de viață, ereditatea socio-culturală, pluralitatea rolurilor sociale, atitudinile sociale, conflictele socio-culturale ș. a.
- **Zick Rubin** analizează *iubirea* din punct de vedere psihosociologic (Liking and Loving: A Invitation to Social Psychology, New York, Random House, 1973) și elaborează o *scală pentru măsurarea iubirii*. Zick Rubin consideră că iubirea are două componente: *eros* - corespunzător iubirii-pasiune și *agape* - corespunzător iubirii-camaraderie (în terminologia utilizată de Ellen Bersheid și Elaine Walster).
- Începând din 1973, **Petru Pânzaru** publică o serie de studii și articole privind psihosociologia propagandei: „Mecanismele sociale și psihosociale ale acțiunii de convingere” (1973), „Cu privire la eficacitatea propagandei” (1977), „Propagandă și educație” (1978) ș.a.
- **Kenneth Gergen** postulează că psihologia socială nu este decât o ramură (domeniu) a istoriei contemporane, care constă în cercetarea sistematică a istoriei actuale (Social Psychology as History, în „Journal of Personality and Social Psychology”, 1973, nr. 26, pp. 309 - 320).
- **Philip G. Zimbardo** conduce experimentul din subsolul Universității Stanford în care se simula relația prizonier/gardian. Subiecții din experiment (gardienii) și-au exercitat autoritatea în mod traumatic asupra prizonierilor (subiecți voluntari în experiment). Deși proiectat să dureze două săptămâni, experimentul a trebuit - din această cauză - să fie întrerupt după șase zile (On the Ethics of Intervention in Human Psychological Research: With Special Reference to the Stanford Prison Experiment, în „Cognition”, 1973, nr. 2, pp. 243 - 256).
- Apare lucrarea „Psihosociologia organizării și a conducerii” (București, Editura Politică), de **Cătălin Zamfir**.
- **Elliot Aronson** editează volumul „Reading about The Social Animal” (New York, W.H. Freeman and Company, 1973), în care sunt adunate studiile „complementare și suplimentare” lucrării sale din 1972: cercetări clasice și contemporane, cu subiecte strict delimitate sau cu extensie panoramică. Lucrarea este structurată pe opt capitole tratând: 1) Reflecții despre procesul de cercetare științifică (Elliot Aronson); 2) Conformare și obediență (Solomon Asch, Stanley Milgram, John M. Darley și C. Daniel Batson, Philip Zimbardo); 3) Comunicarea în masă, propaganda și persuasiunea (James M. Dabbs, Richard L. Miller, Craig Haney, David P. Phillips);

4) Cognația socială (Douglas T. Kenrick, Michael Ross, Russel H. Fazio, Michael D. Storms); 5) Autojustificarea (Elliot Aronson, Jonathan L. Freedman, Danny Axson, Chris Dickerson); 6) Agresivitatea umană (Leonard Berkowitz, Russell G. Geen, Dane Archer, Ronald W. Rogers, Neil M. Malamuth); 7) Prejudecată și atribuire (Carl O. Word, Doré Butler, Claude Steele, Muzafer Sherif, Elliot Aronson, T.F. Pettigrew); 8) Simpatia, iubirea și sensibilitatea interpersonală (Elaine Walster Hatfield, Sara B. Kiesler, Mark Snyder, Donald G. Dutton, Margaret Clark). În 1995 a apărut ediția a șaptea a acestui volum, cu sumarul și autorii menționați.

1974

- **Harold B. Gerard, E. S. Conolley și R. A. Wilhelmy** propun modificarea *teoriei disonanței cognitive*, arătând că angajarea indivizilor într-o acțiune depinde de mai mulți factori, iar justificarea comportamentului contraatitudinal are trei praguri. Disonanța ar opera numai la nivelul primelor două praguri, iar dincolo de al treilea prag remunerația suplimentară conduce la o *schimbare atitudinală* în sensul pozitiv, favorabil comportamentului realizat. Se ajunge astfel la o *curbă în U* care aproximează relația dintre mărimea remunerației și schimbarea atitudinală. **E. S. Conolley** (1970) demonstrase deja experimental existența unei astfel de relații.
- **Mark Snyder** (*The Self-monitoring of Expressive Behavior*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1974, nr. 30, pp. 526 - 537) introduce conceptul de „control al eului“ pentru a desemna acordul eului cu mediul înconjurător și cu alte persoane. Un control al eului ridicat presupune flexibilitate și o probabilitate sporită de a face față situațiilor. Persoanele cu un control al eului scăzut au un comportament constant și prezintă o similitudine a eului public și a eului privat.
- **D. J. Stang, A. Heingartner și J. V. Hall** fac experimente cu stimuli vizuali sau auditivi; pe baza acestor experimente se demonstrează că *expunerea repetată* la aceiași stimuli conduce la o atitudine favorabilă.
- Sub semnătura lui **Pantelimon Golu** (n. 1934) se tipărește primul curs universitar de „*Psihologie socială*“ (București, Editura Didactică și Pedagogică, 1974), în care, după ce sunt discutate problemele teoretico-metodologice ale psihologiei sociale (obiectul de studiu, raporturile cu celelalte științe, sistemul psihologiei sociale și actualitatea cercetărilor psihosociologice), se prezintă contribuțiile lui K. Marx, Fr. Engels și V. I. Lenin la fondarea „psihologiei sociale ca știință“. Sunt identificate etapele evolutive ale psihologiei sociale, expunându-se „punctele de vedere“ ale lui A. Comte, G. Tarde, E. Durkheim. Se acordă un loc central problematicei persoanei în psihologia socială (influența factorilor socioculturali asupra acesteia, statusul și rolul social al persoanei, nivelul de aspirații etc.). Relațiile interpersonale, comunicarea, percepția interpersonală, psihologia grupurilor mici și fenomenele de masă conturează domeniul psihologiei sociale în viziunea titularului disciplinei de la Universitatea București.
- **Sandra Lipsitz Bem** propune un *model de măsurare a masculinității/feminității* (Bem Sex-Role Inventory) și identifică situația unor persoane care obțin scoruri ridicate atât la masculinitate, cât și la feminitate și pe care le numește *androgine psihologice* (*The Measurement of Psychological Androgyny*, în „*Journal of Consulting and Clinical Psychology*“, 1974, nr. 42, pp. 155 - 162).
- „*Preferința interpersonală*“ (București, Editura „Științifică“, 1974), de **Dinu Grama**, tratează o temă de psihosociologie aplicată la industrie, viața de grup. Autorul trece în revistă *teoriile atracției interpersonale* (psihanalitică, fenomenologică, sociometrică, psihosociologică și axiologică) și propune un model de diagnoză a grupurilor din punct de vedere al preferinței interpersonale, bazat pe tehnicile sociometrice.
- **Stanley Milgram** introduce noi variabile (prestigiul instituției, apropierea/depărtarea

experimentatorului de subiectul de experiment, ordinul direct sau prin telefon) în experimentul devenit clasic asupra *obediinței* (*Obedience to Authority*, New York, Harper & Row, 1974).

- **Erik H. Erikson** publică lucrarea „*Dimensions of a New Identity*“ (New York, Norton, 1974), în care este analizat conceptul de *identitate*, asimilat *supraeului*, rezultat al internalizării normelor sociale în procesul socializării.
- **Nicolae Radu** (n. 1929) și colab. investighează grupurile școlare (*Teoria grupurilor și cercetarea colectivelor școlare*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1974).
- **Ioan Nicola** publică lucrarea „*Microsociologia colectivului de elevi*“ (București, Editura Didactică și Pedagogică, 1974).
- **Robert A. Baron** și **Donn Byrne** publică manualul universitar „*Social Psychology: Understanding Human Interaction*” (Boston, Allyn and Bacon, inc., 1974). Cele treisprezece capitole ale lucrării tratează despre: 1) Înțelegerea comportamentului social; 2) Percepția socială: cunoașterea altora... și a noastră înșine; 3) Atitudinile, schimbarea atitudinilor și cogniția socială; 4) Prejudecățile și discriminarea; 5) Atracția interpersonală și iubirea; 6) Influența socială: schimbarea comportamentului altora; 7) Comportamentul prosocial: ajutorarea celorlalți; 8) Agresivitatea: natura, cauzele și controlul ei; 9) Schimbul social; 10) Grupurile și comportamentul individual: consecințele apartenenței; 11) Environment și comportament; 12) Aplicații ale psihologiei sociale; 13) Comportamentul sexual: cea mai intimă formă de interacțiune socială. Ca definiție de lucru, autorii propun: „psihologia socială este domeniul științific care studiază modul în care comportamentul, simțirea sau gândirea unui individ sunt influențate sau determinate de comportamentul și/sau de caracteristicile altor persoane” (p. 7). În ceea ce privește etapele de evoluție ale psihologiei sociale, autorii disting: 1) Apariția psihologiei sociale (1908, 1924, 1935, 1939); 2) Decadele de creștere (1940, 1950, 1960); 3) Psihologia socială la răscruce (1970, 1980); 4) Psihologia socială în anii 1980: diversitate și aplicabilitate (p. 15).
- **Henri Tajfel** publică studiul „*Social Identity and Intergroup Behaviour*“, (în „*Social Science Information*“, 1974, 13, pp. 65-93) în care este schițată *teoria identității sociale*. Depășind limitările teoriilor psihosociologice individualiste, **Henri Tajfel** consideră că *identitatea socială* reprezintă structura psihologică ce permite legătura dintre individ și grup. *Identitatea socială* derivă din conștiința apartenenței la unul sau la mai multe grupuri sau categorii sociale (națiuni, grupuri etnice și religioase, profesii etc.). Omogenitatea percepțiilor și uniformitatea comportamentelor pot explica interiorizarea normelor și valorilor *in-group*-ului, prin identificarea individului cu grupul din care face parte.
- **Robert A. Hinde** publică volumul „*Biological Bases of Human Social Behavior*” (New York, McGraw-Hill, 1974).
- **Henri H. Stahl** (1901-1991) publică lucrarea „*Teoria și practica investigațiilor sociale*“, 2 vol. (București, Editura „tiințifică”, 1974), în care sintetizează experiența de cercetare științifică de teren a fenomenelor și proceselor sociale, inclusiv psihosociologice: observarea opiniilor, tehnicile anchetelor verbale etc.
- **Ellen Berscheid** și **Elaine Walster (Hatfield)** studiază *atracția interpersonală* și ajung la concluzia că bărbații preferă parteneri atrăgătoare din punct de vedere fizic, iar femeile manifestă preferință pentru bărbații cu nivel înalt de școlaritate și cu posibilități de câștig ridicate. În analiza psihosociologică a iubirii, fac distincție între *iubirea-pasiune* (eros) și *iubirea-camaraderie* (agape) (*Physical Attractiveness*, in *Advances in Experimental Social Psychology*, L. Berkowitz, ed., vol. 7, New York, Academic Press, 1974).
- **Cătălin Mamali** (n. 1945) publică lucrarea „*Intercunoașterea*“ (București, Editura „tiințifică”, 1974), în care abordează probleme privind metodologia cercetărilor psihosociologice (statusul subiectului în cercetarea psihosocială, tehnica autochestionării), precum și o serie de fenomene

psihosociologice (transparența și transpătrunderea, intercunoașterea și comportamentul interpersonal).

- **Eleanor E. Maccoby** și **C. Jacklin** analizează un număr de aproximativ 1400 de studii punând diferențele psihologice dintre Anexe, publicate în revistele de specialitate. Cei doi autori ajung la următoarele concluzii în ceea ce le privește pe femei comparativ cu bărbații: sunt mai socialabile, mai influențabile, au un respect de sine mai puțin accentuat, învață pe de rost și au performanțe superioare în sarcinile simple, respective, sunt mai puțin motivate de reușita socială, sunt „auditive”, în timp ce bărbații sunt „vizuali”. S-a mai constatat că femeile au aptitudini verbale mai dezvoltate, iar bărbații au performanțe superioare la testele de aptitudini vizual-spațiale și matematice; sunt mai agresivi decât femeile. Interesul pentru tema *diferențelor psihologice dintre sexe* este menținut de mișcarea feministă, apărută în anii '60 (The Psychology of Sex Differences, Stanford, Stanford University Press, 1974).
- Își începe apariția publicația trimestrială „Personality and Social Psychology Bulletin” a Asociației americane de psihologie. Revista publică, în special, studii teoretice și metodologice relevante pentru interfața personalitate și psihologie socială. Sunt publicate, de asemenea, studii experimentale, studii de caz, cercetări bazate pe observație, simulare, analiza conținutului comunicării ș.a.m.d.
- **George Levinger** sugerează existența a trei niveluri în relațiile dintre două persoane: atitudini și impresii unilaterale (lipsa interacțiunii), contact de suprafață (atitudini bilaterale, unele interacțiuni), mutualitate (minoră, moderată sau majoră) (A 3-Level Approach to Attraction: Toward an Understanding of Pair-Relatedness, în Foundations of Interpersonal Attraction, T.H. Huston, ed., New York, Academic Press, 1974).
- **Adrian Neculau** (n. 1938) analizează în lucrarea „Introducere în dinamica grupurilor” (Iași, Universitatea „Al. I. Cuza”, 1974) relațiile interpersonale și influența lor asupra muncii, integrarea socioprofesională și opiniile despre statusul social de muncitor).
- **Fred E. Fiedler** și **M. M. Chemers** publică lucrarea „Leadership and Effective Management” (Glenview, Scott, Foresman and Co., 1974).
- **A. Tversky** și **D. Kahneman** introduc termenii de „euristică de reprezentativitate” (deducția că două obiecte asemănătoare acționează în același fel) și „euristică de disponibilitate” (tendința de a considera evenimentele mai ușor disponibile în memorie ca fiind mai frecvente, mai probabile și mai eficiente în cauzal) (Judgement under Uncertainty. Heuristics and Biases, în „Science”, 1974, nr. 185, pp. 1124-1131). Existența erorilor produse de cele două tipuri de euristică îl determină pe **Serge Moscovici**, să vorbească despre *mentalitatea prelogică a lumii civilizate* (Psychologie sociale des relations à autrui, S. Moscovici, ed., Paris, Nathan, 1994).

1975

- **Septimiu Chelcea** (n. 1940) elaborează o lucrare cu caracter metodologic: „Chestionarul în investigația sociologică” (București, Editura „tiințifică și Enciclopedică, 1975). Este prezentată evoluția sondajelor de opinie publică.
- **Mark Snyder** și **T.C. Monson** propune caracterizarea persoanelor după modul în care fie situația, fie dispozițiile interne ghidează comportamentul. Primele au un *autocontrol ridicat* (High self-monitors), celelalte un *autocontrol scăzut* (Low self-monitors). Această distincție va servi pentru predicția comportamentelor pe baza atitudinilor. Pentru persoanele cu autocontrol scăzut, relația atitudine-comportament este mai consistentă (Persons, Situations, and the Control of Social Behavior, în „Journal of Personality and Social Psychology”, 1975, nr. 32, pp. 637 - 644).
- **Jean-Paul Codol** explică formarea identității personale prin procesul de diferențiere evaluativă

care implică un fenomen de conformare superioară de sine, numit de autor *efectul P.I.P.* (Primus Inter Pares) (*Effect PIP et complit des normes*, în „*Anée Psychologique*“, 1975, nr. 75, pp. 127 - 145).

- **Mielu Zlate** (n. 1937) publică lucrarea „*Psihologie socială și organizațională industrială. Grupul primar de muncă*“ (București, Editura Politică, 1975). Sunt prezentate începuturile psihologiei sociale industriale și direcțiile actuale de cercetare, formarea grupurilor de muncă și dinamica lor, precum și comunicarea în grupurile de muncă din întreprindere.
- **John W. Thibaut** și **L. Walker** formulează *teoria justiției procedurale* (*Procedural Justice: A Psychological Analysis*, New Jersey, Erlbaum, 1975), care completează teoria echității. **John W. Thibaut** și colab. au observat că percepția echității/inechității nu depinde numai de rezultatul distribuției resurselor, ci și de corectitudinea modului de luare a deciziei ce premerge distribuirea. Faptele de observație, ca și studiile experimentale susțin ideea că o decizie este considerată justă, indiferent de efectele ei asupra individului, dacă se consideră că s-a procedat corect. Ascultarea părților implicate, înaintea luării deciziei, face ca decizia să fie percepută ca fiind justă. Justețea deciziilor, conform teoriei lui **John W. Thibaut**, depinde de controlul pe care îl au indivizii asupra procedurilor de luare a deciziilor. Există un control expresiv, care constă din posibilitatea indivizilor de a-și susține punctele de vedere proprii. În viața socială, controlul expresiv este ilustrat prin instruirea votului universal (dreptul de a alege reprezentanții politici). Există, de asemenea, un control decizional exercitat chiar asupra procedurilor de lucru a hotărârilor în ceea ce îi privește. Cercetările psihosociologice recente au arătat că persoanele care au exercitat un control expresiv percep decizia ca fiind justă, chiar dacă nu au avut posibilitatea exercitării și a controlului decizional. *Teoria justiției procedurale* se află în analiza conflictelor intergrupuri, considerându-se că la originea conflictelor se află distribuirea inegală a controlului expresiv și decizional între grupurile rivale.
- **Morton Deutsch** demonstrează că *teoria echității* nu operează beneficii în toate situațiile de schimb sau de distribuție. În locul proporționalității dintre contribuții și beneficii, în anumite situații, se recomandă regula egalității sau regula distribuirii după nevoi. Când se urmărește stabilirea unor relații de cooperare este preferabilă regula egalității, indiferent de aportul fiecăruia. Această regulă este preferabilă și în distribuția resurselor simbolice (de exemplu, informații) sau resurselor sociale (de exemplu, afecțiune). Distribuția după nevoi este preferabilă în relațiile de prietenie, după cum remarcă **Morton Deutsch** (*Equity, Equality and Needs*, în „*Journal of Social Issues*“, 1975, nr. 31, pp. 137 - 149).
- **Michel Argyle** publică lucrarea „*Bodily Communication*“ (Londra, Methuen, 1975).
- **Irwin Altman** publică lucrarea „*The Environment and Social Behavior*“ (Monetary, Books/Cole, 1975), în care descrie următoarele tipuri de teritoriu: *teritoriul primar*, spațiul folosit în exclusivitate de o persoană sau de un grup restrâns o lungă perioadă; *teritoriul secundar*, spațiul utilizat în comun o perioadă de timp mai scurtă; *teritoriul public*, utilizat de toți. Există tendința oamenilor de a personaliza spațiul, marcându-l.
- **Mielu Zlate** analizează *grupul primar de muncă* în lucrarea „*Psihologie socială și organizațională industrială*“ (București, Editura Politică, 1975).
- Apare lucrarea lui **Jozef M. Nuttin** „*The Illusion of Attitude Change*“ (Londra, Academic Press, 1975), în care sunt comentate rezultatele unei serii de 13 experimente vizând relația dintre remunerație și schimbare atitudinală. **Jozef M. Nuttin** și colaboratoarea sa **Annie Beckers** regăsesc în unele experimente relația prezisă de *teoria disonanței cognitive*: remunerația mai slabă determină o schimbare atitudinală favorabilă, în concordanță cu comportamentul realizat. În alte experimente relația remunerație-schimbare atitudinală este curbiliniară. Datele experimentale îl

conduc pe **Jozef M. Nuttin** la *ipoteza caracterului insolit* al recompensei sau al situației drept cauză a schimbării atitudinale. În situații bizare subiecții sunt tentați să extragă declarația despre atitudinea lor din ceea ce au declarat în scris (eseul contraatitudinal). „Acest efect de contaminare a răspunsului este determinat de natura surprinzătoare a unor stimuli stranii, originali, incomozi sau disonanți care preced răspunsul atitudinal și sporesc dominanta relativă și impactul răspunsurilor mai recente asupra răspunsurilor atitudinale care urmează” (J.M. Nuttin, *Op. cit.*, p. 156, după W. Doise, J.-C. Deschamps, G. Mugny, *Psihologie socială experimentală*, Iași, Editura Polirom, 1996, p. 218). *Ipoteza caracterului insolit* conferă o natură *asociaționistă* atitudinilor, nemafiind înțelese ca *dispoziții spre acțiune*, ci doar ca impact al răspunsurilor anterioare asupra răspunsurilor următoare. Acest impact este în funcție de: natura răspunsurilor precedente; gradul de perturbare; continuitatea temporală între răspunsuri.

- Referitor la *predicția comportamentului* pe baza atitudinilor, **R. Norman** formulează ipoteza: dacă în structura atitudinii componenta afectivă este consistentă cu cogniția, atunci predicția poate fi realizată.
- **Aurora Perju-Liiceanu**, studiind grupurile de cercetători științifici, identifică opt factori caracteristici pentru relațiile interpersonale: onestitatea, potențialul de intimitate, acceptanța, potențialul de utilitate, întărirea ego-ului, stima, similaritatea și schimbul social ritualizat.
- **Robert B. Cialdini** și colab. experimentează tehnica *ușa în față* (The door-in-the face technique) pentru obținerea *compliancei*: a cere inițial exagerat de mult, apoi mai puțin, exact atât cât este nevoie (A Reciprocal Concessions Procedure for Inducing Compliance: The Door-in-the-face Technique, în „Journal of Personality and Social Psychology”, 1975, nr. 31, pp. 206 - 215). Pentru a obține compliance, intervalul dintre prima și cea de-a doua solicitare trebuie să fie mic. În experiment, elevii unui colegiu au fost întrebați dacă acceptă să supravegheze timp de două ore un grup de handicapați aflați într-o vizită la o grădină zoologică. Au acceptat 17% din cei întrebați. Unui alt grup de elevi i s-a spus: „În mod obișnuit, recrutăm voluntari dintre elevi, pentru a lucra fără plată, în calitate de consilieri la Centrul de detenție a minorilor. Serviciul constă în două ore de muncă săptămânal, timp de doi ani”. Apoi a întrebat: „Cine se oferă?” Firește, nimeni nu a acceptat. A urmat imediat solicitarea de a supraveghea grupul de handicapați. De această dată aproximativ jumătate din elevi au acceptat (*apud* Bogdan Ficeac, *Tehnici de manipulare*, București, Editura Nemira, 1997, p. 34). **Robert B. Cialdini** apreciază că tehnica *ușa în față* se bazează pe *norma reciprocității* care ar orienta comportamentele de negociere: dacă percepi că ți s-a făcut o concesie, ai tendința să faci și tu o concesie. **Robert Miller** avansează o altă explicație: *contrastul perceptiv*. Prin contrast, cea de-a doua solicitare pare mai rezonabilă decât prima (*Perceptual Contrast versus Reciprocal Concession as Mediators of Induced Compliance*, în „Canadian Journal of Behavior Science”, 1976, nr. 8, pp. 401 - 409).
- Lucrarea lui **Werner Herkner** „Einführung in der Sozialpsychologie” (Berna, Verlag Hans Huber, 1975) va cunoaște până în 1991 cinci ediții revăzute și adăugite, marcând astfel apariția temelor de cercetare în psihologia socială.
- **Martin Fishbein** și **Icek Ajzen** propun un *model al predicției comportamentului* pornind de la atitudine. Psihosociologul american consideră că actele comportamentale sunt în acord cu intențiile declarate. Dar intențiile sunt influențate de atitudini și de presiunea socială. La rândul lor, atitudinile depind de valoarea rezultatului așteptat și de previziunea rezultatelor. *Presiunea socială* depinde de credința că și alți oameni gândesc la fel (credința normativă) (*Belief, Attitude, Intention, and Behavior: An Introduction to Theory and Research*, Reading, MA, Addison-Wesley, 1975).
- **Uriel G. Foa** și **E. B. Foa** publică lucrarea „Resource Theory of Social Exchange” (New Jersey, General Learning Press, 1975) în care analizează comportamentul pe baza *schimbului social*. În

diferite culturi, oamenii schimbă între ei următoarele resurse: iubire, servicii, bunuri, bani, informații, status social. *Principiul echității* impune reciprocitate și echilibru în schimbul social.

1976

- Lucrarea „*Social Influence and Social Change*“, de **Serge Moscovici**, apărută la Londra în 1976 la Editura Academic Press, introduce o nouă paradigmă în psihosociologie: *influența minorității asupra majorității*. Minoritatea poate influența majoritatea dacă este consecventă, dacă este percepută de majoritate ca fiind flexibilă, dacă respectiva minoritate corespunde *spiritului timpului* și nu are un *status social dublu* (de exemplu, homosexuali și militanți pentru recunoașterea căsătoriilor între persoane de același sex). Lucrarea va fi tipărită și în Franța sub titlul „*Psychosociologie des minorités actives*“ (Paris, PUF, 1979).
- **Bertram Raven** și **Jeffrey Rubin** publică volumul „*Social Psychology: People in Groups*” (New York, John Wiley & Sons, Inc., 1976). Cele zece capitole ale lucrării tratează despre: 1) Fiecare om – un psihosociolog; 2) Persoana în singurătate; 3) Spre alții și spre noi înșine; 4) Simpatia și antipatia, prietenia și agresivitatea; 5) Interdependența persoanelor; 6) Influența interpersonală și puterea socială; 7) Structura grupurilor; 8) Influența grupului asupra comportamentului individual; 9) Performanța grupului și leadership-ul; 10) Conflict, armonie și tensiune între grupuri.
- **Jerry E. Phares** (1976) realizează sinteza cercetărilor în domeniul *internalismului/externalismului*: **W. James** și **J. B. Rotter (1958)**, **B. Bettelheim (1960)**, **J. B. Rotter (1961)**, **J. E. Phares (1962)**, **J. B. Rotter (1966)**, **J. D. Scott** și **J. G. Phelan (1969)**, **B. R. Strickland (1972)**, **S. Nowichi** și **Strickland (1973)**, **M. W. Stephens** și **P. Delys (1973)**, **W. Mischel** și **R. Zeiss (1974)** (*Locus of Control in Personality*, New Jersey, General Learning Press, 1976).
- Revista „*Sociometry*“, fondată în 1937 de **J. L. Moreno**, își schimbă numele în „*Social Psychology*“, iar un an mai târziu, în 1979, apare sub denumirea „*Social Psychology Quarterly*“, ca revistă a *Asociației Americane de Sociologie*.
- **Birt L. Duncan** comunică rezultatele unui experiment care relevă importanța *schemelor* în interpretarea evenimentelor. Unor studenți albi li s-a prezentat o înregistrare video a unei altercații dintre două persoane, în finalul căreia o persoană a agresat pe cealaltă. Culoarea pielii (alb/negru) a agresorului și victimei era diferită de la un experiment la altul. La un interval de timp, s-a cerut studenților să evalueze violența agresorului. Când agresorul era negru, 70% din studenți apreciau că acesta a avut un comportament violent, dar când agresorul era alb proporția studenților care apreciau că acesta ar fi avut un comportament agresiv scădea până la 13% (*Differential Social Perception and Attribution of Inter-Group Violence*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*”, 1976, nr. 34, pp. 590-598).
- **Y. Amir** demonstrează efectul pozitiv al *contactului intergrupuri în condițiile cooperării* (*The Role of Intergroup Contact in Change of Prejudice and Ethnic Relations*, în *Towards the Elimination of Racism*, P.A. Katz, ed., New York, Pergamon Press, 1976).

1977

- Impactul vieții urbane asupra comportamentelor *prosociale* a fost pus în evidență și prin studiul lui **H. Takooshian** și colab. (*Who Wouldn't Help a Lost Child?* în „*Psychology Today*“, 1977, nr. 10, pp. 67 -68). Un copil de șase ani pretindea că s-a rătăcit și-i ruga pe trecători să telefoneze acasă la el pentru a-i anunța pe părinți: orașenii au acordat ajutor în proporție de 46%, în timp ce neorăsenii în proporție de 72%. Faptul că în orașe comportamentul prosocial se întâlnește mai rar decât în mediul rural a fost relevat de trecerea în revistă a 65 de cercetări pe această temă (N. M. Steblay, 1987).

- **Germaine de Montmollin** face sinteza cercetărilor psihosociologice privind influența socială (*L'influence sociale*, Paris, P.U.F., 1977). În psihosociologie, prin influență socială se înțelege „modificările în raționamentele, opiniile și atitudinile individului - sau ale grupului - ca urmare a luării la cunoștință a raționamentelor, opiniilor și atitudinilor altor persoane față de același subiect (p. 8) (*L'influence sociale*, Paris, P.U.F., 1977).
- **Lee Ross** numește „eroare fundamentală a atribuirii” tendința de a explica toate comportamentele altora prin factorii de personalitate și de a ignora factorii de context, situaționali. Este o contribuție la *paradigma atribuirii* (*Distortions in the Attribution Process*, în *Advances in Experimental Social Psychology*, L. Berkowitz, ed., New York, Academic Press, 1977).
- **S. L. Duncan** și **D. W. Fiske** prezintă o sinteză a studiilor privind interacțiunea directă (*Face-to-Face Interaction*, New Jersey, Erlbaum, 1977).
- **J. Rappaport** contribuie cu lucrarea „*Community Psychology: Values, Research and Action*” (New York, Holt, Rinehart and Winston, 1977) la conturarea unui nou domeniu al psihosociologiei: *psihologia comunității* care se ocupă cu sănătatea mintală a comunității, accentuând importanța conlucrării și sprijinul social. Ca metodă, această ramură a psihologiei încurajează cercetarea-acțiune și studiul de caz. În S.U.A., *psihologia comunității* a fost recunoscută încă din 1966 în cadrul Asociației Americane de Psihologie, iar la începutul anilor '70 și-au început apariția revistele: „*Journal of Community Psychology*” și „*American Journal of Community Psychology*”.
- **Adrian Neculau** publică lucrarea „*Liderii în dinamica grupurilor*” (București, Editura „Științifică și Enciclopedică”, 1977). Prezentând o sinteză a problematicei psihosociologice a grupurilor primare, inclusiv conducerea acestora, lucrarea s-a constituit într-un punct de referință pentru mulți psihosociologi.
- **Albert Bandura** prezintă *teoria învățării sociale* (*Social Learning Theory*, New Jersey, Prentice-Hall, 1977), în care un rol central îl are *imitația*. Achiziția noilor comportamente se poate realiza prin observarea modelelor. În cadrul teoriei lui **Albert Bandura**, *întărirea* nu joacă un rol important în achiziția răspunsurilor comportamentale.
- **R. Meadow** a denumit prin „*sindromul Münchhausen*” situația de nemulțumire a femeilor care caută refugiu în mâncare, băutură etc., fac boli somatice și se prezintă la medic pentru consult.
- **Irving L. Janis** publică, în colaborare cu **L. Mann**, lucrarea „*Decision-making: A Psychological Analysis of Conflict, Choice and Commitment*” (New York, Free Press, 1977).
- **Robert A. Baron** definește *comportamentul agresiv* ca fiind orice formă de comportament care are ca scop vătămarea sau jignirea altor persoane care sunt motivate să evite un astfel de tratament” (*Human Aggression*, New York, Plenum, 1977).
- **Stephen Worchel** și colab. demonstrează că *succesul* în sarcinile de cooperare dintre grupuri are efecte benefice în rezolvarea conflictelor. În lipsa succesului are loc o depreciere a *out-group*-ului, căruia i se reproșează eșecul (*Intergroup Cooperation and Intergroup Attraction: The Effect of Previous Interaction and Outcome of Combined Effort*, în „*Journal of Experimental Social Psychology*”, 1977, nr. 13, pp. 131 - 140).
- Problematika psihosociologică a *negocierilor* este prezentată de **I. E. Morley** și **J. M. Stephenson** în lucrarea „*The Social Psychology of Bargain*” (Londra, Allen & Unwin, 1977). Cei doi autori au demonstrat că negocierile *face-to-face* sunt mai eficiente decât cele realizate la distanță, prin telefon, fără ca partenerii să se vadă reciproc. În cadrul negocierilor este important ca pozițiile grupurilor să fie exprimate clar și partenerii să poată interveni pentru lămurirea punctelor de vedere.
- **Mark Snyder**, **Elizabeth Tanke** și **Ellen Berscheid** realizează o serie de experimente care arată că o credință eronată despre o persoană sau alta conduce la *autorealizarea profeției* (self-Fulfilling

prophecies) sau la ceea ce autorii au numit *confirmare comportamentală* (Behavioral confirmation). Unor studenți de la Universitatea Minesota le-a fost arătată fotografia unei tinere femei foarte atractivă (grupul experimental) și fotografia unei femei lipsită de atractivitate (grupul de control). Studenții au fost puși să vorbească la telefon cu persoanele din fotografie (în realitate, cu una și aceeași persoană). Studenții din grupul experimental au apreciat într-o măsură mult mai mare decât cei din grupul de control căldura vocii persoanei cu care au conversat (Social Perception and Interpersonal Behavior: On the Self-Fulfilling Nature of Social Stereotypes, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1977, nr. 35 pp. 656 - 666).

- **D. Meichenbaum** descoperă faptul că oamenii deprimați, ca și cei lipsiți de motivație de autorealizare, își subestimează șansele de reușită și au o expectanță negativă. El apreciază că și neajutorarea se învață, fapt pentru care propune termenul de *neajutorare învățată* (learned helplessness).
- **Samuel L. Gaertner** și **John F. Dovidio**, analizând formele mai subtile de rasism al albilor din S. U. A., studiază experimental: neacordarea ajutorului persoanelor de culoare care au nevoie de el și acțiunile simbolice împotriva negrilor (The Subtlety of White Racism, Arousal, and Helping Behavior, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1977, nr. 35, pp. 691 - 707)..
- **Ion Radu** (n. 1925) pune la dispoziția studenților de la Universitatea din Cluj o parte din lecțiile cursului de „Psihologie socială“. Obiectul psihologiei sociale „îl constituie - după I. Radu - studiul sistematic al unei clase de fenomene care țin de nivelul reflectării spontane, adică de primul palier al conștiinței sociale“ (p. 5). Lecțiile multiplicare tratează, în principal, următoarele teme: opiniile și atitudinile, imaginea de sine și percepția socială, problematica grupului mic.
- **Myron Rothbart** și **Pamela Birrell** proiectează un experiment pentru a demonstra că *percepția figurii umane* este influențată de preconcepțiile pe care le avem. Aceeași fotografie, reprezentând chipul unui bărbat, a fost prezentată unui grup experimental ca fiind a unui șef al Gestapo-ului și unui al doilea grup experimental ca fiind a unui luptător antinazist care a salvat de la moarte mii de evrei. În primul caz subiecții de experiment au declarat că figura respectivei persoane exprimă cruzime, iar în al doilea caz că exprimă bunătate (Attitude and Perception of Faces, în „Journal of Research Personality“, 1977, nr. 11, pp. 209 - 215).

1978

- **Alice H. Eagly**, **Wendy Wood** și **Shelly Chaiken** constată că persoanele care pledează împotriva propriilor lor interese sau care adoptă o atitudine antipopulistă sunt percepute ca fiind mai sincere decât persoanele care aduc argumente în acord cu propriile lor interese. Persoanele din prima categorie influențează mai puternic schimbarea opiniilor (Causal Inferences about Communicators and their Effect on Opinion Change, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1978, nr. 36, pp. 424-435).
- **Henri Tajfel** publică un volum de studii pe problemele psihosociologiei minorităților etnice și ale relațiilor intergrupale. *Identitatea socială* este definită ca „parte a eului individual (individual's self-concept) care decurge din ... conștiința de membru al grupului social (sau grupurilor), împreună cu semnificația emoțională și axiologică asociată faptului de a fi membru“ (p. 63) al acestuia (sau acestora). (Differentiation between Social Groups: Studies in the Social Psychology of Intergroup Relations, Londra, Academic Press, 1978).
- În „Dicționar de psihologie” (București, Editura Albatros, 1978), de **Paul Popescu-Neveanu** (1926 - 1994), se regăsesc definițiile multor termeni de psihologie socială, precum și o încercare de stabilire a obiectului de studiu: „fenomenele psihice legate de relațiile și interacțiunile indivizilor, comportamentele lor în câmp social, influențele acestuia asupra indivizilor și reacțiile acestora, în

genere fenomenele de psihism colectiv” (p. 586). Autorul opinează că s-a ajuns la un consens cu privire la obiectul psihologiei sociale și anume: „*comunicarea între persoane* (în care rolul principal îl are limbajul), relațiile interpersonale, grupurile mici, comportamentele în mulțime, fenomenele psihosociale de masă, opinia publică și informația colectivă, psihologia claselor sociale, a popoarelor, a regiunilor, a satelor, a orașelor” (p. 587).

- **Tory Higgins** și **W.S. Rholes** studiază efectele autopersuasiunii (*Saving is Believing*, în „*Journal of Experimental Social Psychology*“, 1978, nr. 14, pp. 363 - 387).
- În lucrarea „*Cultura relațiilor interpersonale*” (București, Editura Politică, 1978), **Elena Zamfir** prezintă teoriile psihologiei umaniste.
- **Willem Doise** (n. 1935), **Jean-Claude Deschamps** (n. 1947) și **Gabriel Mugny** (n. 1949) publică lucrarea „*Psychologie sociale experimentale*” (Paris, A. Colin, 1978), în care sunt comentate experimentele „clasice” din domeniile psihosociologiei relațiilor dintre grupuri, influența socială, raporturile individ-societate și funcționarea sociocognitivă. Cele 16 capitole tratează: prejudecățile și diferențierea categorială, definirea de sine și identitatea socială, ancorarea socială a judecăților, devianța, normalizarea, decizia și polarizarea colectivă, conformismul și obediența, influența minorităților, subiectul uman - un individ interpretat și identificat, compararea socială, atribuirea, reactanța psihologică, echilibrul cognitiv, disonanța cognitivă, stările emotive și corporale, construirea socială a inteligenței. În 1996, lucrarea a fost tradusă și în limba română (Iași, Polirom, 1996).
- **Robert M. Baron** și **Judith Rodin** constată că nu proximitatea induce disconfort psihic, ci *interferența comportamentală*, limitarea alegerii comportamentului dorit, restrângerea controlului asupra situației (*Perceived Control and Crowding Stress*, în *Advances in Environmental Psychology*, New Jersey, Erlbaum, 1978).
- **Elaine Walster (Hatfield)** și **William G. Walster**, abordând din punct de vedere psihosociologic iubirea, introduce distincția între *iubirea-pasiune* și *iubirea-camaraderie*. Studiază, de asemenea, expresia geloziei la bărbați și la femei (*A New Look at Love*, Mass., Addison-Wesley, 1978).
- **Mark Snyder** și **S. W. Uranowitz** demonstrează experimental că oamenii au tendința de a stabili o concordanță între obiect și categoria lui de apartenență, reconstruind elementele astfel ca să fie posibilă apartenența obiectelor la o categorie, pentru ca să se justifice eticheta pusă. Subiecților de experiment li s-au furnizat unele elemente din biografia unei tinere, Betty K. Imediat și la un interval de o săptămână grupele experimentale au mai primit un element din biografia lui Betty K. (faptul că „împarte viața cu o altă femeie” - grupul experimental A - și că „împarte viața cu soțul său” - grupul experimental B). Grupul de control nu a mai primit nici o informație suplimentară. S-a cerut apoi tuturor subiecților de experiment să reconstituie biografia tinerei, pe baza răspunsului la un chestionar cu întrebări la alegere. S-a constatat o diferență netă între grupurile experimentale și grupul de control, răspunsurile fiind concordante cu eticheta pusă (homosexualitatea) (*Reconstructing the Past: Some Cognitive Consequences of Person Perception*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1978, nr. 36, pp. 941 - 950).
- Colectivul de elevi ca grup social este investigat de **Ioan Nicola** cu ajutorul observației psihosociale, tehnicilor sociometrice, scalelor de atitudine și experimentului (*Dirigintele și sintalitatea colectivului de elevi*, București, Editura Didactică și Pedagogică, 1978).
- Doi cardiologi americani, **M. Friedman** și **R. H. Rosenman**, au identificat un *stil comportamental* care ar favoriza bolile cardiovasculare. Persoanele marcate de spiritul de competiție, de dorința reușitei profesionale și sociale, hiperactive, nerăbdătoare, care au sentimentul că trăiesc sub presiunea timpului ce trece prea repede și care se angajează în sarcini greu de atins aparțin *tipului A* (ceilalți aparțin tipului B). *Type A Behavior Pattern* (TABP) reprezintă o schemă comportamentală care permite clasificarea persoanelor și înțelegerea comportamentelor sociale:

persoanele aparținând *tipului A*, de regulă, vorbesc tare, gesticulează, au tendința de a îi întrerupe pe interlocutori, se raportează ostil la alții. Nerăbdarea, implicarea puternică în muncă, spiritul de competiție caracterizează, de asemenea, persoanele aparținând *tipului A*. Acestea au, comparativ cu *tipul B*, performanțe superioare în sarcini obositoare, muncesc mai mult, acționează rapid, ignoră distracțiile și relaxarea, încearcă să obțină controlul asupra situației, simțindu-se puternic frustrați când îl pierd.

- **Mark R. Lepper** și **David Greene** studiază experimental *reducerea motivației intrinseci*, care conduce la scăderea performanțelor în condițiile suprimării recompenselor la copii (The Hidden Cost of Reward, New Jersey, Erlbaum, 1978).
- **L. A. Hayduk** (Personal Space: An Evaluative and Orienting Overview, în „Psychological Bulletin”, 1978, nr. 85, pp. 117 - 143) imaginează *modelul tridimensional al spațiului personal*, conform căruia forma cilindrică a spațiului personal devine trunchi de piramidă cilindrică cu vârful în jos, astfel că diametrul inferior (la picioare) este mai mare decât diametrul superior al bazei (la nivelul capului și al trunchiului).
- Sub redacția lui **Martin Irle** apar trei volume de studii psihosociologice, cu titlul „Kursus der Sozialpsychologie” (Darmstadt, Luchterhand, 1978). Sunt reunite studii despre procesele de disonanță cognitivă, învățare socială, judecată socială, agresivitate, decizie colectivă etc.
- **E. Rosch** și **Barbara B. Lloyd** publică lucrarea „Cognition and Categorization” (Hillsdale, New Jersey, Erlbaum, 1978) în care se propune un nou model de categorizare, așa-numitul *model al prototipurilor* sau al *prototypicalității*. Noul model admite că entitățile (persoanele și obiectele) aparțin aceleiași categorii într-o măsură mai mare sau mai mică. Entitățile cele mai reprezentative pentru o categorie sunt considerate „prototipuri” și constituie punctul de referință în judecățile despre celelalte entități. Cercetările mai recente în domeniul prototypicalității au evidențiat existența mai multor niveluri ale categorizării în funcție de gradul de abstractizare. Se disting astfel trei niveluri (înalt, mediu, scăzut) ale abstractizării și, corespunzător, trei grade de includere a categoriilor. Categoriile cu nivel înalt de abstractizare (categorii de bază) cuprind cele mai multe entități descrise ca asemănătoare și conduc la comportamente diferite față de entitățile aparținând altei categorii. Categoriile cu nivel mediu de abstractizare, deși foarte bogate în caracteristici asemănătoare, nu generează diferențieri la fel de nete față de entitățile aceleiași categorii. În fine, categoriile cu nivel scăzut de abstractizare grupează mai puține entități și permit doar diferențieri nesemnificative. De exemplu, categoria „student” este categoria de bază. „Student la medicină”, „student la sociologie” etc. reprezintă categoria intermediară, iar „student la medicină, în anul al II-lea”, „student la sociologie, în anul al II-lea” constituie categoria cea mai concretă. Așa cum remarcă **Willem Doise** (1994) rămâne în sarcina psihosociologilor să studieze „cadrele sociale ale categorizării”, factorii care favorizează „modelul bimodal” și „modelul prototipurilor” în procesele de categorizare.
- **D. Zillman** abordează *agresivitatea prin prisma teoriei atribuirii*: dacă oamenii atribuie frustrarea unor agenți accidentali, care nu intenționează să producă frustrare, atunci s-ar putea ca reacția să nu fie agresivă (Hostility and Aggression, New Jersey, Erlbaum, 1978).
- **Elaine Walster (Hatfield)** și colab. inițiază studiul psihosociologic al echității în relațiile interpersonale intime. Percepția inechității conduce la reacții diferite: acceptarea ei, solicitarea unor compensații sau declanșarea unor acțiuni pentru restabilirea echității (Elaine Walster Hatfield, William G. Walster și Ellen Berscheid, „Equity: Theory and research”, Boston, Allyn and Bacon, 1978).
- **Robert B. Cialdini**, **J. T. Cacioppo**, **R. Basset**, **J. A. Miller** experimentează „tehnica momelii” (amorsarea) pentru a obține „supunerea fără presiune”: persoanele care au luat o decizie fără a cunoaște „costul real” sau pe baza unor avantaje fictive tind să-și mențină decizia, chiar dacă

ulterior obțin informații corecte. Explicația amorsării se bazează pe teoria angajamentului propusă de **C. A. Kiesler** (1971), conform căreia doar faptele noastre ne angajază. Ne angajază cu atât mai mult, cu cât avem sentimentul că am realizat faptele în condițiile libertății de decizie. În *manipularea comportamentală*, tehnica momelii (amorsarea) poate fi utilizată în combinație cu tehnica piciorului în ușa și cu tehnica ușii în față (Low-ball Procedure for Producing Compliance: Commitment then Cost, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1978, nr. 36, pp. 463 - 476).

- **R. Dyson-Hudson** și **E. A. Smith** dezvoltă problematica teritorialității în relație cu comportamentul uman (Human Territoriality: An Ecological Reassessment, în „*American Anthropologist*“, 1978, nr. 80, pp. 21 - 42).
- **Konrad Lorenz** prezintă fundamentele etologiei în lucrarea „Vergleichende Verhaltensforschung“ (Viena, Springer Verlag, 1978): ca știință biologică, etologia studiază comparativ comportamentele animale și umane într-o perspectivă darwinistă.
- **Steve W. Duck** și **G. Craig** arată rolul similarității în stabilirea relațiilor de prietenie (Personality Similarity and the Development of Friendship: A Longitudinal Study, în „*British Journal of Social and Clinical Psychology*“, 1978, nr. 17).
- **St. Jones** propune integrarea abordărilor „emice” (din interior) și „etice” (din exterior) în etnopsihologie (Integrating Ethic and Emic Approaches in the Study of Intercultural Communication, Londra, Sage, 1978).

1979

- **Bibb Latané**, **Kipling Williams** și **Stephen G. Harkins** publică studiul Many Hands Make Light the Work: The Causes and Consequences of Social Loafing, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“ (1979, nr. 37, pp. 822 - 832) rezultatele cercetărilor experimentale asupra fenomenului de *frânare socială* (lb. engl. social loafing), pus în evidență la sfârșitul secolului trecut de **Max Ringelmann**. Subiecții de experiment, în grupuri de câte doi, patru sau șase, erau puși să strige împreună cât puteau de tare. Intensitatea zgomotului a crescut de 1,4 ori, de 2 ori și în grupurile de șase persoane de 2,4 ori (față de intensitatea zgomotului produs de un individ care strigă singur). Constatări de aceeași natură s-au înregistrat și în grupurile reale.
- **Charles G. Lord**, **Lee Ross** și **Mark R. Leper** formulează „teoria rolului determinant al informațiilor inițiale”, conform căreia evaluarea celorlalți depinde hotărâtor de primele impresii (Biased Assimilation and Attitude Polarization: The Effects of Prior Theories on Subsequently Considered Evidence, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1979, nr. 37, pp. 2098 - 2109).
- Apariția lucrării lui **Serge Moscovici** „Psychologie des minorités actives“ (Paris, P.U.F., 1979) îmbogățește teoria *influențării sociale*: nu numai majoritatea poate exercita o influență socială, dar și indivizii singolari sau minoritățile, cu condiția să adopte stiluri comportamentale adecvate scopului propus și să existe un context social care să permită manifestarea comportamentelor divergente în raport de majoritate. Noțiunea de *minoritate* nu are în vedere, în primul rând, numărul redus de persoane, ci stilul comportamental, acțiunea. După **Serge Moscovici** stilurile comportamentale ale minorităților active se caracterizează prin: investiție (cheltuirea energiei, timpului, banilor etc. pentru atingerea scopului), autonomie (independență de gândire și atitudine), consistență (organizarea informațiilor), rigiditate (reacția majoritarilor față de minoritari), echitate (preocuparea minoritarilor de a stabili relații echitabile cu majoritarii). Pentru a influența majoritatea, *minoritățile active* urmăresc ca acțiunile lor să fie vizibile și recunoscute ca o marcă de originalitate. Fără a fi prin definiție progresiste sau reacționare, *minoritățile active* militează

pentru schimbare socială.

- **Augusto Palmonari** introduce în psihosociologie termenul de „identități imperfecte” (Identita Imperfette, Bologna, Il Murbio, 1979).
- **Mihaela Roco** face cunoscute rezultatele experimentelor sale de psihosociologie a creativității, atrăgând atenția asupra importanței relațiilor preferențiale în colectivele de cercetare științifică (Creativitatea individuală și de grup, București, Editura Academiei R. S. România, 1979).
- **R. T. Stein** și **T. Heller** găsesc o corelație semnificativă între *statusul de lider* și apartenența la gen: bărbații sunt mai orientați spre sarcină și sunt mai activi decât femeile, în timp ce acestea se angajează mai mult decât bărbații în activități sociale pozitive (An Empirical Analysis of the Correlations between Leadership Status and Participation Rates Reported in the Literature, în „Journal of Personality and Social Psychology”, 1979, nr. 37, pp. 1993-2002).
- În revista „American Psychologist” (1979, nr. 34, pp. 1085 - 1094) **R. K. Unger** publică studiul „Toward a Redefinition of Sex and Gender”, în care propune diferențierea între caracteristicile de personalitate și comportamentele datorate factorilor biologici și cele puternic influențate de factorii socio-culturali. Termenul de *gender* include acele caracteristici care sunt influențate de environment, care sunt învățate în procesul socializării.
- **Richard E. Petty** și **John T. Cacioppo** studiază experimental importanța *avertizării* publicului expus unui mesaj persuasiv pentru rezistența la schimbarea atitudinală. În acest caz, comparativ cu publicul neavertizat, se constată *reducerea persuasiunii* (Effects of Forewarning of Persuasive Intent and Involment on Cognitive Response and Persuasion, în „Personality and Social Psychology Bulletin”, 1979, nr. 5, pp. 173 - 176).
- **N. S. Jacobson** și **G. Margolin** propun o teorie a căsătoriei bazată pe învățarea socială și pe principiul schimbului social. În acord cu această teorie, este imaginată o *terapie maritală* care propune sporirea beneficiilor, facilitarea comunicării și încurajarea negocierilor (Marital Theory: Strategies Based on Social Learning and Behavior Exchange Principles, New York, Brunner/Mazel, 1979).
- **Jean-Claude Deschamps** și **Willem Doise**, observând că în viața socială persoanele aparțin nu numai unor categorii exclusive (ori bărbați, ori femei, ori tineri, ori vârstnici), dar și unor *categorii încrucișate* (de exemplu, bărbați tineri, femei tinere etc.), formulează ipoteza diferențierii categoriale mai accentuate în condițiile categorizării simple (categorii exclusive) decât în cazul categorizării încrucișate. S-a cerut experimental unui număr de 80 de fete de vârste între 13 și 15 ani (40 în condiții de categorizare simplă și 40 în condiții de categorizare încrucișată) să descrie persoanele din cele două tipuri de categorii (cu ajutorul unei liste de 32 de adjective). Rezultatul: diferențierea în situația de categorizare simplă este mai accentuată, comparativ cu diferențierea în situația de categorizare încrucișată (L’Effet du croisement des apparteneces catégorielles, în Expériences entre groupes, W. Doise (ed.), Paris, Mouton, 1979, pp. 293 - 326).
- **W. De Jong** explică fenomenul *piciorul în ușă* prin tendința persoanelor de a fi constante: o dată ce au adoptat o atitudine, continuă să accepte atitudini sau comportamente similare din ce în ce mai puternice. Este vorba despre autopercepția persoanelor (An Examination of Self-perception Mediation of the Foot-in-the-door effect, în „Journal of Personality and Social Psychology”, 1979, nr. 37, pp. 2221 - 2239).
- În lucrarea „Marital Interaction” (New York, Academic Press, 1979), **T. M. Gottman** arată că în cuplurile maritale satisfăcute emoțional, în caz de dezacord, partenerii recunosc validitatea și importanța argumentelor celuilalt, în timp ce în cuplurile maritale nesatisfăcute, partenerii nu acordă atenție argumentelor celuilalt, aducând contraargumente, fapt ce blochează comunicarea. Este, în fond, vorba despre monologuri paralele.
- **G. Lemaine** publică în volumul „Expérience entre groupes” (Paris, Mouton, 1979), coordonat de

Willem Doise, studiul „*Différenciation sociale et originalité sociale*“, în care demonstrează experimental efectul stimulatîv pentru grupul de apartenență al confruntării cu *out-group*-urile ce au status social superior. Când identitatea este amenințată indivizii caută diferențierea și accentuează eterogenitatea - susține **G. Lemaîne**.

- **R. A. Davidson** și **James J. Jaccard** analizează relația dintre nivelul informației inițiale și consistența atitudine-comportament după expunerea la informații noi. Cu cât informația inițială este mai bogată, cu atât mai puțin va influența informația nouă în sensul schimbării atitudinale (*Variables that Moderate the Attitude-Behavior Relation: Results of a Longitudinal Survey*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1979, nr. 37, pp. 1346 - 1376).

1980

- **Malvin J. Lerner** studiază atribuirea responsabilității și propune teoria credinței într-o lume dreaptă (belief in a just world). Conform acestei teorii, schițată în 1966, fiecare primește ceea ce merită și merită ceea ce primește, astfel că tindem să atribuim responsabilitatea pentru situația nefericită în care se găsesc chiar persoanelor care au ajuns în această situație datorită unor factori accidentali, pe care în nici un caz nu-i putea controla. Pentru a se proteja, oamenii cred că lucrurile rele au o rațiune (*The Belief in a Just World: A Fundamental Delusion*, New York, Plenum Press, 1980).
- **L. H. Fox** și colab. aplică *teoria rolului determinant al informațiilor inițiale* în explicarea „spaimii de matematică”: elevii care au impresia că nu pot învăța matematica rămân cu această impresie și au „spaimă de matematică” în pofida eforturilor educative (*Women and the Mathematical Mystique*, Baltimore, Johns Hopkins University Press, 1980).
- **M. D. Harvey** elaborează un model de *acordare a ajutorului*, luând în calcul următoarele elemente: abordarea situației, interpretarea situației, conștientizarea responsabilității și, în fine, realizarea comportamentului prosocial.
- Vede lumina tiparului lucrarea colectivă (**S. Chelcea, I. Mărginean, St. Țefănescu, M. Zlate**) coordonată de **Cătălin Zamfir** „*Dezvoltarea umană a întreprinderii*” (București, Editura Academiei R. S. România, 1980). Pentru această lucrare autorii au primit Premiul „P. S. Aurelian” al Academiei R. S. România. Ideea centrală a lucrării este că fiecare organizație industrială trebuie să-și sporească preocupările pentru perfecționarea socială și umană. În acest scop se propune un model pentru diagnoza sistemului social al întreprinderilor. S-a folosit *Instrumentul standardizat de diagnoză a organizațiilor*, elaborat de **J. C. Taylor** și **D. G. Bowers** (1972), pe care autorii lucrării l-au adaptat pentru a corespunde întreprinderilor de tip socialist. Astfel au fost reținute dimensiunile: colectivul de muncă, stilul conducerii directe, climatul organizațional, satisfacția muncii. Pentru fiecare dimensiune s-au specificat variabilele, traduse prin întrebări de chestionar pentru a estima pe o *scală Likert* percepția asupra diferitelor aspecte ale organizației (întreprindere). Cu mici modificări, modelul de diagnoză propus și experimentat riguros poate fi utilizat și azi în cercetările de psihosociologie organizațională.
- **Elena Zamfir** (n. 1940) publică volumul cu titlul „*Cultura libertății*” (București, Editura Politică, 1980), în care se discută dimensiunile psihosociologice ale participării și necesitatea creării normelor, valorilor, practicii pentru o cultură a libertății *versus* cultura tăcerii.
- **Philippe J. Rushton** demonstrează cu ajutorul datelor experimentale că persoanele care și-au însușit *norma reciprocității* se angajează mai frecvent într-o relație altruistă decât cele care și-au interiorizat-o mai puțin sau deloc (*Altruism, Socialization and Society*, Englewood Cliffs, Prentice Hall, 1980).
- În S.U.A., la New Jersey, apare publicația periodică „*Basic and Applied Social Psychology*”.

- **Pavel Mureșan** (n. 1950) prezintă teoria lui **Neal E. Miller** și **John Dollard** (1941) despre învățarea socială, teoria lui **Albert Bandura** (1962) privind imitația, teoria celor doi factori ai imitației, propusă de **O. Hobart Mowrer** (1960), tipologia comportamentelor interpersonale elaborată de **Robert F. Bales** (1970) și teoria învățării sociale ca acțiune psihosocială pusă în practică de **A. S. Makarenko** (1935). Lucrarea „Învățarea socială“, de **Pavel Mureșan** (București, Editura Albatros, 1980), cuprinde și experimente originale privind învățarea socială și inteligența socială.
- Vede lumina tiparului lucrarea „Psihologia muncii. Relații interumane“ (București, Editura Didactică și Pedagogică, 1980), de **Mielu Zlate**.
- **Susan T. Fiske** și **P. W. Liville** (What Does the Schema Concept Buy Us?, în „Personality and Social Psychology Bulletin“, 1980, nr. 6, pp. 543 - 557) remarcă faptul că pentru a putea interpreta informațiile ambigue și pentru a realiza expectații cu privire la alte persoane, grupuri sau evenimente noi recurgem la *scheme* (sau schemata). Schemele sunt, deci, structuri de cunoștințe care simplifică și organizează informațiile sociale. Există mai multe tipuri de scheme: scheme-persoană și scheme-situație.
- **Elliot Aronson** și **Ayla Pines**, pe baza anchetei psihosociologice, stabilesc corelații între gelozie și insecuritate, între gelozie și imaginea de sine defavorabilă. Persoanele geloase declară că resimt mai puternic gelozia tocmai persoanele mai puțin satisfăcute de relația pe care o au. Acesta poate fi numit *paradoxul gelosului* (nefericit în relația cu o persoană, gelosul se teme să nu fie părăsit de aceasta).
- **B. Weiner** stabilește că *atribuirea eșecului* se datorează mai degrabă lipsei unui efort susținut decât unor abilități reduse; aceasta conduce la intensificarea efortului și la rezultatele superioare în încercările ulterioare (Human Motivation, New York, Holt, Rinehart & Winston, 1980).
- **Ion Drăgan** publică lucrarea „Opinia publică, comunicarea de masă și propaganda“ (București, Editura „tiințifică și Enciclopedică, 1980).
- Apare lucrarea „Cognitive Social Psychology“ (Londra, McGraw-Hill, 1980), de **J. R. Eiser**.
- **Anthony G. Greenwald** introduce termenul de „înclinații ego-totalitariene” (totalitarian-ego biases) pentru a desemna tendințele persoanei de a respinge mesajele în dezacord cu opiniile persoane și de a le accepta pe cele care confirmă opiniile inițiale (The Totalitarian Ego: Fabrication and Revision of Personal History, în „American Psychologist“, 1980, nr. 35, pp. 603 - 618).
- **Robert B. Cialdini** și **Kenneth D. Richardson** desfășoară experimente psihosociologice pentru verificarea relației dintre *stima de sine* și *prejudecăți*. Persoanele care au trăit o situație umilitoare au mai multe prejudecăți (Two Indirect Tactics of Image Management: Basking and Blasting, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1980, nr. 39, pp. 406 - 415).
- **Eduard Donnerstein** constată că filmele erotice agresive generează comportamente agresive, când potențialele victime sunt femei (Aggressive Erotica and Violence against Women, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1980, nr. 39, pp. 269-277).
- **Stroe Marcus** și **Ana Catina** publică lucrarea „Stiluri apreciative“ (București, Editura Academiei R. S. România, 1980).
- **Wolfgang Stroebe** discută în lucrarea „Grundlagen der Sozialpsychologie“ (Stuttgart Klett-Cotta, 1980) obiectul, problematica și cercetările psihosociologice.
- **Robert Sommer** și **H. Olsen** experimentează asupra *influenței mediului ambiant* (confortabil / lipsit de confort) asupra comunicării. Într-un mediu ambiant confortabil, participarea la discuții antrenează un număr de persoane de două ori mai mare. Astfel, într-o sală de clasă „confortabilă“ 79% din totalul de 20 de studenți au participat la discuții, comparativ cu 37% câți au discutat într-o

sală de clasă lipsită de confort (R. Sommer și H. Olsen, *The Soft Classroom*, în „*Environment and Behavior*“, 1980, nr. 12, pp. 3 - 16).

- **Icek Ajzen** și **Martin Fishbein** publică lucrarea „*Understanding Attitudes and Predicting Social Behavior*” (New Jersey, Prentice-Hall, 1980). În această lucrare este prezentat un model al predicției comportamentale (reasoned action model) luând în calcul evaluarea consecințelor comportamentale și probabilitatea apariției acestora, pe de o parte, și aprobarea colectivă a comportamentului, împreună cu evaluarea celor care aprobă sau dezaprobă respectivul comportament, pe de altă parte. Modelul se concentrează pe *intenția comportamentală* care este influențată de atitudinea față de comportamentul previzibil și de interiorizarea de către individ a normelor sociale. *Teoria acțiunii gândite* (l’action réfléchie, reasoned action) propusă de cei doi autori se referă doar la acțiunile intenționate ale indivizilor. În 1991, **I. Ajzen** va denumi teoria sa *teoria comportamentului planificat* (theory of planned behavior).

1981

- Se editează în România primul „*Dicționar de psihologie socială*”, de **Ana Bogdan-Tucicov**, **Septimiu Chelcea**, **Mihai Golu**, **Panteliomn Golu**, **Cătălin Mamali** și **Petru Pânzaru** (București, Editura „tiințifică și Enciclopedică”). Autorii și-au propus să prezinte conceptele de bază ale psihosociologiei, concomitent cu relevarea tendințelor și orientărilor din psihosociologie, și să marcheze stadiul teoretic, metodologic și aplicativ al cercetării psihosociologice românești și din alte țări. Dincolo de limitele ideologice și de unele lacune de informare, ca și de restricțiile spațiului tipografic, dicționarul a contribuit la unificarea terminologică a psihosociologiei în România.
- **J. A. Graham** elaborează *Testul de interacțiune socială* pentru măsurarea „*competenței sociale*”. Testul cuprinde „*situații sociale standard*”, subiecții fiind rugați să relateze cum s-ar comporta în astfel de cazuri (organizarea unei onomastici, prezentarea scuzelor pentru neexecutarea la timp a unei sarcini de serviciu etc.).
- În lucrarea „*Soumission et idéologies. Psychosociologie de la rationalisation*” (Paris, P.U.F., 1981), **Jean-Léon L. Beauvois** și **Robert-Vincent Joule** aduc o precizare importantă în definirea *disonanței cognitive*. Ei consideră că trebuie făcută o distincție între *cognițiile generatoare* și *cognițiile* care se referă la acestea sau la contrariul lor. Disonanța apare doar în condițiile în care sunt implicate *cognițiile generatoare* (de exemplu, conștiința de a fi angajat într-o acțiune, așa cum se întâmplă în experimentele în care variabila independentă constă din scrierea unui eseu contraatitudinal).
- **Bibb Latané** lansează *teoria impactului social*, care explică *influența socială* a unor persoane asupra persoanei-țintă prin luarea în considerare a trei factori: forța surselor de influență (statusul social, abilitățile, relațiile cu persoana-țintă), apropierea fizică de persoana-țintă și numărul surselor de influențare. Teoria impactului social prevede că, în anumite condiții, influența socială conduce la independență, nu la conformare: generează asertivitate, nu complianță; induce sfidarea autorității, nu supunere față de autoritate (B. Latané și S. Wolf, *The Social Impact of Majorities and Minorities*, în „*Psychological Review*“, 1981, nr. 88, pp. 438 - 453).
- Studiul lui **Thomas A. Wills** „*Downward Comparison Principle in Social Psychology*” (în „*Psychological Bulletin*“, nr. 90, 1981, pp. 245-271) relevă tendința persoanelor a căror securitate sau confort psihic le sunt amenințate de a se compara cu alte persoane aflate într-o situație și mai dificilă. Aceasta este *teoria comparației descendente* (downward comparison theory).
- Cercetând efectul *scopurilor supraordonate* asupra *conflictelor intergrupuri*, **Jean- Claude Deschamps** și **R. J. Brown** evidențiază necesitatea ca în acțiunile de cooperare să se specifice și

să se facă o distincție clară a rolului fiecărui grup, păstrându-se astfel identitatea grupului.

- **Kenneth J. Gergen**, psihosociolog american cu contribuții semnificative în domeniul cunoașterii sociale, și **Mary M. Gergen**, cunoscută pentru teoriile feministe și contribuțiile sale în analiza autobiografiilor sociale, au prezentat în „Social Psychology” (New York, Harcourt Brace Javanovich Inc., 1981) principalele teorii psihosociologice, cercetările empirice de referință și aplicațiile psihologiei sociale în viața cotidiană. Tratatul, tradus în limba franceză (1986), cu circulație și în România, cuprinde capitole dedicate teoriilor și cercetărilor psihosociologice, construcției realității sociale, sinelui, atracției interpersonale, prejudecăților și discriminării, schimbării atitudinilor, acțiunii sociale pozitive, agresiunii, influenței sociale, schimbului și strategiei, interacțiunii în grupuri, psihologiei sociale și sănătății. Sumarul acestui tratat conturează domeniul psihosociologiei moderne. Autorii definesc psihologia socială ca „o disciplină care studiază într-o manieră sistematică interacțiunile umane și fundamentale psihologice ale acestora” (p. 3).
- **Ion Chelcea** (1902 - 1991) studiază relația dintre hrana de bază a poporului român, istoria și caracteristicile psihologice ale românilor. În perspectivă etnologică studiază și hrana rituală a românilor (Cu privire la hrana de bază a poporului român, în „Studii și cercetări de etnografie și artă populară”, București, 1981, pp. 401 - 428).
- **Kipling D. Williams**, **Stephen G. Harkins** și **Bibb Latané** demonstrează experimental că soluția pentru a învinge tendința de *frânare socială* (social loafing) constă în a face identificabil aportul fiecăruia (Identifiability as a Deterrent to Social Loafing: Two Cheering Experiments, în „Journal of Personality and Social Psychology”, 1981, nr. 40, pp. 303 - 311).
- **Richard E. Petty** și **John T. Cacioppo** trecând în revistă cercetările referitoare la persuasiune și la schimbarea atitudinilor, evidențiază importanța *credibilității sursei*. Schimbarea atitudinilor este cu atât mai probabilă cu cât credibilitatea sursei este mai mare și a fi credibil înseamnă: a fi expert, onest, atractiv, similar cu receptorul (Attitudes and Persuasion: Classic and Contemporary Approaches, Dubuque, William C. Brown, 1981).
- **Edward E. Jones** și colab. studiază variabilitatea caracteristicilor psihice ale persoanelor din propriile grupuri (in-groups) și din alte grupuri (out-groups): membrii grupului din care facem parte sunt percepuți ca având caracteristici mai diferențiate decât membrii altor grupuri. Ceilalți sunt toți „o apă și un pământ”, noi suntem fiecare o personalitate; ei identici, noi diferențiați (Perceived Variability of Personal Characteristics of In-Groups and Out-Groups: The Role of Knowledge and Evaluation, în „Personality and Social Psychology Bulletin”, 1981, nr. 7, pp. 523 - 528).
- Apare lucrarea „Balanță motivațională și coevoluție” (București, Editura „Științifică și Enciclopedică”, 1981), de **Cătălin Mamali**, lucrare centrată pe analiza relațiilor individ - individ, individ - societate, grup - grup, grup - societate. Autorul pornește de la ideea că dezvoltarea structurilor motivaționale reprezintă rezultatul coevoluției acțiunii interpersonale.
- **Donald R. Kinder** și **David O. Sears** introduc în psihosociologie termenul de „rasism simbolic” pentru a desemna o formă modernă, mai subtilă de rasism, în care atitudinea fundamentală de adversitate este ascunsă. Această formă de rasism i-ar caracteriza pe albi americani.
- *British Psychological Society* editează primul număr al revistei „British Journal of Social Psychology”.
- În „Creativitatea generală și specifică” (București, Editura Academiei R. S. România, 1981), **Alexandru Roșca** investighează factorii psihosociali (climatul, comunicarea, dinamica grupului) care influențează creativitatea în colectivele de cercetare științifică.
- Este prezentată amply *teoria reactanței psihice* (Sharon S. Brehm și Jack W. Brehm,

Psychological Reactance: A Theory of Freedom and Control, New York, Academic Press, 1981). Conform lui **Jack W. Brehm**, dacă o persoană percepe o limitare a libertății sale de alegere, va reacționa în sensul redobândirii propriei libertăți.

- **Shelley E. Taylor** propune abordarea stereotipurilor prin fenomenul de *categorizare* (A Categorization Approach to Stereotyping, în Cognitive Processes in Stereotyping and Intergroup Behavior, D.L. Hamilton, ed., New Jersey, Erlbaum, 1981).
- În cadrul *teoriei atribuirii*, **Alice H. Eagly**, **Shelly Chaiken** și **Wendy Wood** identifică două tipuri de bias-uri, două moduri de deformare a percepției sursei mesajelor persuasive: eroarea de cunoaștere (knowledge bias), dată de suspectarea sursei că nu cunoaște cu exactitate realitatea, și eroarea de relatare (reporting bias), generată de credința că sursa nu dorește să spună ceea ce știe (An Attribution Analysis of Persuasion, în New Directions in Attribution Research, J. Harvey, W. Ickes și R. Kidd, eds., New Jersey, Erlbaum, 1981).
- **Nicolae Radu** publică lucrarea „Dirijarea comportamentului uman” (București, Editura Albatros, 1981), în care analizează relațiile dintre individ, grup, societate și context istoric și pledează pentru punerea de acord a „structurilor umane” cu „contextul social”. Sunt analizate trei direcții de influențare a comportamentului uman: intervenția directă, condiționarea globală și condiționarea totală. În final este schițată o teorie a dirijării comportamentului uman, cu accent pe problema învățării societăților.
- **Henri Tajfel** publică lucrarea „Human Groups and Social Categories” (Cambridge, Cambridge University Press, 1981).
- Anchetând 150 de cupluri maritale, **Gregory L. White** găsește că *gelozia* este acompaniată de sentimente de dependență și de inferioritate (A Model of Romantic Jealousy, în „Motivation and Emotion”, 1981, nr. 5, pp. 295 - 310).
- **Thomas A. Wills** găsește o relație între stima de sine și prejudecățile persoanei: cu cât stima de sine este mai redusă, cu atât mai puternice vor fi prejudecățile (Downward Comparison Principle in Social Psychology, în „Psychological Bulletin”, 1981, nr. 90).
- **Russell H. Fazio** și **Mark P. Zanna** avansează ipoteza celor două surse în formarea atitudinilor: experiența directă cu obiectul atitudinii și experiența indirectă cu acesta. Experiența directă generează o consistență mărită atitudine-comportament. Autorii iau în discuție *accesibilitatea atitudinilor* pentru a face predicții despre consistența atitudine-comportament (Direct Experience and Attitude-Behavior Consistency, în Advances in Experimental Social Psychology, L. Berkowitz, ed., vol. 14, New York, Academic Press, 1981).

1982

- **Gustav Jahoda** realizează, prin lucrarea „Psychology and Anthropology A Psychological Perspective” (Londra Academic Press Inc., 1982), o interfață între psihologie și antropologie. În cele trei părți ale lucrării sunt analizate: contextul, polul emoțional și social, rolul cognitiv. O atenție deosebită se acordă fenomenelor și proceselor psihosociale, cum ar fi: socializarea, comportamentul social, personalitatea în raporturile ei cu cultura.
- Este desființat abuziv *Institutul de Psihologie al Academiei R. S. România*, iar unor specialiști cu contribuții în psihosociologie li se interzice dreptul de a profesa (Golu Mihai, Geta Dan-Spânioiu, Aurora Perju-Liiceanu, Marcu Stroe, Grigore Nicola, Gheorghe Neacșu, Maria Moțescu, Ion Mânzat, Irina Holdevici ș. a.).
- **John E. Williams** și **Debra L. Best** comunică rezultatele investigației efectuată în 25 de țări din toate continentele referitoare la *stereotipurile* legate de apartenența la gen (gender). Acest stereotip este universal: se atribuie bărbaților caracteristici precum: dominanță, asertivitate, independență,

orientare spre sarcină, iar femeilor: sensibilitate, căldură sufletească, dependență și orientare spre semenii (Measuring Sex Stereotypes: A Thirty Nation Study, Beverly Hills, Sage, 1982).

- **Philip Brickman** și colab. propun un model al acordării ajutorului în funcție de percepția responsabilității victimei pentru situația în care se află și pentru găsirea soluției. Din corelarea acestor criterii rezultă patru modele de ajutorare: moral, iluminist, compensator și medical (Models of Helping and Coping, în „American Psychologist“, 1982, nr. 37, pp. 368 - 384).
- **Septimiu Chelcea** prezintă constituirea psihosociologiei și arată rolul experimentului în dezvoltarea ei. Ca o ilustrare a metodei experimentale sunt prezentate experimentele autorului în domeniul propagandei cultural-științifice: eficacitatea mesajului cu o latură și cu două laturi, circulația informației în grup (Experimentul în psihosociologie, București, Editura Științifică și Enciclopedică, 1982).
- Pentru combaterea delincvenței, **J. O. Finckenaure** propune un model conținând trei elemente: rapiditatea sancțiunii, certitudinea pedepsirii și severitatea acesteia. Absența sau reducerea unuia din cele trei elemente determină ineficiența modelului.
- **Barry Schlenker** și **Mark Leary** aplică teoria autoreprezentării, care stipulează că oamenii au tendința să se prezinte altora astfel încât să le producă o bună impresie, la explicarea anxietății în situații sociale (Social Anxiety and Self-Presentation: A Conceptualization and Model, în „Psychological Bulletin“, 1982, nr. 92, pp. 641 - 669).
- **Henri Tajfel** publică lucrarea de sinteză „Social Identity and Intergroup Relations” (Londra, Cambridge University Press, 1982).
- **Stephen G. Harkins** și **Richard E. Petty**, experimentând în legătură cu efectul de frânare socială, au stabilit că acesta este în funcție de dificultatea sarcinii și modul de apreciere a randamentului: când sarcina este complexă și fiecare trebuie să aducă o contribuție diferențiată, efectul de încetinire socială este eliminat.
- În studiul „Self-efficacy: Mechanism in Human Agency” („American Psychologist“, 1982, nr. 37, pp. 122 - 147), **Albert Bandura** demonstrează că autopercepția eului constituie un factor de succes. Persoanele care se percep *eu-eficace* fac față mai bine stresului, evită depresiile și au performanțe superioare.
- Apare lucrarea „Măsurarea în sociologie” (București, Editura Științifică și Enciclopedică, 1982), de **Ioan Mărginean**, în care sunt prezentate tehnicile de sclare în studiul atitudinilor.
- **Willem Doise** consideră că psihologia socială dobândește specificitate prin articularea celor patru niveluri de analiză a fenomenelor sociale: intraindividual, interindividual, pozițional, ideologic (L'Explication en psychologie sociale, Paris, P.U.F., 1982).
- **Mielu Zlate** și **Camelia Zlate** publică lucrarea „Cunoașterea și activizarea grupurilor sociale” (București, Editura Politică, 1982).
- **D. Bar-Tal** stabilește notele definitorii ale comportamentului prosocial: intenționalitatea, libertatea alegerii (nu obligație de serviciu), fără a aștepta recompense externe (Sequential Development of Helping Behavior: A Cognitive-Learning Approach, în „Developmental Review“, 1982, nr. 2, pp. 101 - 124).

1983

- **Shelly Chaiken** și **Alice H. Eagly** studiază eficacitatea modalităților de comunicare (în scris, la radio, la televizor) în comunicarea persuasivă: mesajul video induce cea mai accentuată schimbare de opinie (Communication Modality as a Determinant of Persuasion: The Role of Communicator Salience, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1983, nr. 45, pp. 241 - 256).
- În perspectivă cognitivă, **Gabriel Mugny** și **Willem Doise** (Le Marquage social dans le

développement cognitif, în „Cahiers de Psychologie Cognitive“, 1983, nr. 30, pp. 86 - 106) relevă intervenția structurantă a semnificației sociale a sarcinilor cognitive.

- **P. A. Thoits** stabilește că există o relație pozitivă între sporirea numărului rolurilor sociale ale unui individ și starea de bine psihic a acestuia. Cu cât persoanele au mai multe roluri sociale, cu atât se simt mai satisfăcute (Multiple Identities and Psychological Well-Being: A Reformulation and Test of the Social Isolation Hypothesis, în „American Sociological Review“, 1983, nr. 48, pp. 174 - 187).
- **Jeffrey D. Fisher** și colab. studiază reacțiile persoanelor care primesc ajutorul, completând astfel analiza *comportamentului prosocial* (New Directions in Helping, vol. 1, Orlando, Academic Press, 1983).
- **J. C. Speaker** și colab. stabilește existența unei relații între *locul controlului* și *obezitate*: persoanele externaliste au tendința de a deveni obeze.
- **Jean Stoetzel** coordonează o anchetă psihosociologică în mai multe țări din Europa privind valorile sociale (Les Valeurs du temps présent, Paris, P.U.F., 1983).
- **Michael Argyle** analizează *competențele sociale* (social skills) văzute ca *pattern-uri* comportamentale ale persoanelor capabile să producă efectele dorite asupra altora. După autorul citat, competențele sociale pot fi evaluate obiectiv și dezvoltate prin antrenament (The Psychology of Interpersonal Behaviour, Londra, Penquin, 1983).
- **David G. Myers** publică un manual universitar de psihologie socială, conținând cinsprezece capitole: 1) Introducere în psihologia socială; 2) Comportament și atitudini; 3) Explicarea comportamentului; 4) Credințele sociale; 5) Aplicații: gândirea socială în clinică; 6) Influențele culturale; 7) Conformarea; 8) Persuasiunea; 9) Influența grupului; 10) Aplicații: psihologia socială în justiție; 11) Agresivitatea; 12) Altruismul; 13) Prejudecățile; 14) Atracția interpersonală; 15) Aplicații: conflictele și instaurarea păcii. **David G. Myers** definește psihologia socială ca „studiul științific al modului în care oamenii gândesc despre, îi influențează și se relaționează cu alții” (p. 3). Autorul consideră că psihologia socială este un subdomeniu atât al sociologiei, cât și al psihologiei (p. 4) (Social Psychology, New York, McGraw - Hill Book Company, 1983).?
- În S.U.A. apare primul număr al revistei „Journal of Social and Clinical Psychology“.
- **L.A. Hayduk** apreciază că singurul lucru sigur în domeniul spațiului social îl constituie faptul că nevoia subiectivă a spațiului propriu crește concomitent cu vârsta, până la 21 de ani. Diferențele culturale și cele de apartenență la gen (masculin/feminin) nu sunt semnificative (Personal Space: Where We Now Stand, în „Psychological Bulletin“, 1983, nr. 94, pp. 293 - 325).

1984

- Lucrarea „Întoarcerea spre om” (București, Editura Albatros, 1984), de **Nicolae Radu**, abordează relația dintre oameni și tehnică, acceptând opinia lui Albert Schweitzer (1953) potrivit căreia: pe măsură ce devenim mai puternici din punct de vedere al dezvoltării tehnicii, în aceeași măsură devenim mai inumani. Autorul punctează momentele esențiale ale relațiilor dintre tehnică și oameni și analizează drama umană a tranziției în satul interbelic, exemplificând cu seriile umane din satul Domnești (județul Argeș) pe baza unei cercetări psihosociologice concrete.
- **Kay Deaux** analizează *atribuirea succesului* diferențiat pentru bărbați și pentru femei: ceea ce este abilitate în cazul bărbaților devine noroc pentru femei. În atribuirea succesului există stereotip legat de apartenența la gen, care conduce la discriminare (From Individual Differences to Social Categories: Analysis of a Decade's Research on Gender, în „American Psychologist”, 1984, nr. 39, pp. 105-116).
- **S. J. Breckler** validează printr-o analiză computerizată *modelul trifactorial* (componentele

cognitivă, afectivă, comportamentală) al atitudinilor, fiind astfel respins *modelul unifactorial*, susținut, între alții, de **M. Fishbein** și **I. Ajzen** (1980), **J. T. Cacioppo** și **R. Petty** (1986), **A. H. Eagly** și **S. Chaiken** (1993).

- **Eduard E. Jones** și colab. analizează *stigmatizarea socială* din punct de vedere psihosociologic (*Social Stigma: The Psychology of Market Relations*, New York, Freeman, 1984).
- **Leonard Berkowitz** constată că observarea unor scene de violență, în mass-media de exemplu, provoacă dezinhibarea restricțiilor față de tendințele agresive. El numește acest fenomen *banalizarea agresivității* (*Some Effects of Thought on Anti-and Prosocial Influences of Media Events: A Cognitive-Neoassociation Analysis*, în „*Psychological Bulletin*“, 1984, nr. 95, pp. 410 - 427).
- **Susan T. Fiske** și **Shelley E. Taylor** (*Social Cognition*, Addison-Wesley, 1984) descoperă că informațiile frecvent sau recent activate sunt mai ușor readuse în memorie, comparativ cu alte informații stocate. Acesta este fenomenul de *primig*.
- În lucrarea „*Krieg und Frieden aus der Sicht der Sicht der Verhaltensforschung*“ (München, Piper, 1984), **Irinäus Eibl-Eibesfeldt** prezintă succint metoda și teoria etologică. Analizând *agresivitatea umană*, autorul afirmă: „La multe specii de animale, agresivitatea intraspecifică este atât de ritualizată, încât vătămarea adversarului este evitată. Același lucru este valabil și pentru agresivitatea interspecifică la om... Structura motivațională a omului îl face apt să trăiască pacific în societatea de masă. Educația pentru pace trebuie să fie în primul rând o educație a toleranței în sensul disponibilității de a înțelege“ (Irinäus Eibl-Eibesfeldt, *Agresivitatea umană*, București, Editura Trei, 1995, p. 285).
- **Neil M. Malamuth** și **Edward Donnerstein** studiază cu ajutorul experimentului de laborator reacțiile spectatorilor după vizionarea unor filme neutre, pur sexuale și violent-sexuale. Vizionarea filmelor cu conținut agresiv conduce mai frecvent la comportamente agresive, decât vizionarea unor filme neutre din punct de vedere sexual sau a unor filme pur erotice (*Pornography and Sexual Aggression*, New York, Academic Press, 1984).
- **Jean-Paul Codol** realizează studii asupra similarității în *relațiile interpersonale*, relevând importanța apartenenței categoriale (*La Perception de la similitude Interpersonnelle: Influence de l'appartenance catégorielle et du point de référence de la comparaison*, în „*Année Psychologique*“, 1984, nr. 84, pp. 43 - 56).
- Este lansată *teoria celor cinci stadii*, propusă de **D. M. Taylor** și **D. J. McKirnan** (*A Five-Stage Model of Intergroup Relations*, în „*British Journal of Social Psychology*“, 1984, nr. 23, pp. 291 - 300). Cei doi psihosociologi britanici consideră că raporturile de dominare dintre grupuri parcurg invariabil cinci etape până la dobândirea supremației unuia dintre grupuri. În primul stadiu relațiile dintre grupuri sunt rigide, iar indivizii nu se compară decât în cadrul *in-group*-ului. Membrii grupului defavorizat se autoînvinovătesc pentru situația lor de inferioritate. În stadiul al doilea apare o ideologie de tip individualist: condiția socială a indivizilor este rezultatul capacităților și eforturilor personale. Pe parcursul celei de-a treia etape indivizii cei mai dotați dobândesc o identitate socială satisfăcătoare. Dacă nu reușesc, ei invocă dezavantajul apartenenței categoriale și adoptă o poziție de subordonare a situației individuale față de situația *in-group*-ului. În cel de-al patrulea stadiu, membrii grupului defavorizat aplică diferite strategii de creativitate socială. Ultimul stadiu, cel de-al cincilea, se caracterizează prin competiția dintre grupuri. Grupul dominant apreciază că nu există bariere sociale impenetrabile și acceptă doar comparațiile interpersonale, în timp ce grupul defavorizat susține că frontierele intergrupale sunt impermeabile și nu acceptă decât comparațiile dintre grupuri. Deși „teoria celor cinci stadii“ ale relațiilor de dominare dintre grupuri este susținută de date istorice și experimentale, este greu de crezut că, indiferent de contextul socio-cultural, raporturile intergrupuri urmează toate aceleași stadii, într-o succesiune neschimbată.

- **Nicolae Mitrofan** (n. 1946) publică lucrarea „Dragostea și căsătoria” (București, Editura științifică și Enciclopedică, 1984).
- Sub direcția lui **Serge Moscovici** apare tratatul „Psihologie sociale” (Paris, P.U.F., 1984), la care își aduc contribuția unele din cele mai prestigioase nume ale psihosociologiei din Franța, S.U.A., Anglia, Elveția, Germania și Belgia. În 1990, acest tratat se afla la cea de-a III-a ediție. Coordonatorul tratatului propune o nouă definiție a psihologiei sociale ca „știință a conflictului între individ și societate (p. 6). Tratatul are patru părți: *influența și schimbarea atitudinilor* (conformare și obediență, inovația și influența minorităților, schimbarea atitudinilor, complianță și conversie), *indivizii și grupurile* (relațiile intime, creativitatea de grup, deciziile în grup, procesele de grup și juriile, relațiile între grupuri), *gândirea și viața socială* (epistemologia simțului comun, teoria atribuirii, sistemele de credințe și reprezentările ideologice, reprezentările sociale, stilurile de comportament și reprezentările lor sociale, limbaj și comunicare), *psihologia socială și problemele sociale* (rasism, prejudecăți și discriminare, psihosociologia educației, comunicarea în masă, mase, mulțimi și densitate, știință și simțul comun).
- **John C. Turner** evidențiază tendința de a evalua mai pozitiv propriul grup, comparativ cu alte grupuri (Social Identification and Psychological Group Formation, în The Social Dimension: European Development in Social Psychology, H. Tajfel (ed.), Londra, Cambridge University Press, 1984).
- **Gheorghe Arădăvoaice** publică lucrarea „Climatul psihosocial în colectivele militare” (București, Editura Militară, 1984), în care analizează raportul atitudine - comportament, opinia colectivă și climatul în colectivele de militari.
- **B. Rimé** studiază experimental importanța componentei nonverbale în cadrul comunicării. În situația experimentală, între partenerii de dialog se instalau ecrane opace, eliminându-se astfel aportul mimicii și gesturilor în comunicare. S-a constatat că nu există diferențe notabile în comunicarea dintre partenerii aflați față în față și partenerii separați prin ecrane opace. Aceste rezultate experimentale contrazic estimarea făcută de **R.L. Birdwhistell** (1970), potrivit căreia 65 - 70% din semnificații se vehiculează prin modalități de comunicare nonverbale. **B. Rimé** propune abordarea raportului verbal-nonverbal în cadrul comunicării după modelul perceptiv *figură/fond* (*vezi Langage et communication*, în Psychologie Sociale, Serge Moscovici (ed.), Paris, P.U.F., 1984).
- **Marisa Zavalloni** definește „identitatea psihosocială” ca „mediul intern operator” constituit din: imagini, concepte, judecăți referitoare la sine și la altul, la viața socială (Identité sociale et conscience, Montreal, Les Presses de l'Université de Montreal, 1984).
- Apare prima istorie a psihosociologiei românești: „Psihologia socială în România” (București, Editura Academiei R.S. România, 1984), coordonator **Ana Tucicov-Bogdan** (autori: **S. Chelcea**, **P. Mureșan**, **A. Neculau**, **N. Radu**, **Ana Tucicov-Bogdan**). Sunt prezentate etapele dezvoltării psihologiei sociale românești (Ana Tucicov- Bogdan), începuturile unei viziuni psihosociale asupra manifestărilor umane la vechii cărturari români (A. Neculau), constituirea psihologiei sociale românești, psihologia socială academică în România (Ana Tucicov-Bogdan), cercetările de psihologie socială în România după 23 august 1944 (A. T. - Bogdan și N. Radu), comportamentul de grup (N. Radu), contribuțiile la dezvoltarea metodei și tehnicilor de cercetare în psihosociologia românească (S. Chelcea), cercetarea psihosociologică a grupurilor umane (A. Neculau), psihologia socială în sprijinul muncii de propagandă culturală și politică (P. Mureșan), psihologia organizării și organizațiilor sociale (N. Radu), cercetări psihosociologice privind integrarea socială și profesională a tineretului (P. Mureșan).
- **Jean-Claud Deschamps** studiază relația dintre *identitatea socială* și *diferențierea categorială*

(Identité sociale et différenciation catégorielle, în „Cahiers de Psychologie Cognitive“, 1984, nr. 4, pp. 449 - 474).

- **Alice H. Eagly** și **Shelly Chaiken** prezintă într-o manieră sistematică teoriile cognitiviste ale persuasiunii (Cognitive theories of persuasion, în **L. Berkowitz** (ed.), *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 17, Orlando, Academic Press, 1984).

1985

- **John C. Turner** dezvoltă *teoria conflictelor reale*, demonstrând eșecurile repetate în competiția dintre grupuri au ca efect diminuarea coeziunii și scăderea stimei de sine a membrilor grupului defavorizat (*Failure and Defeat as Determinants of Group Cohesiveness*, în „*British Journal of Social Psychology*“, 1995, nr. 23, pp. 97 - 111). Această constatare explică nu numai gradul redus al coeziunii și stimei de sine a minorităților sociale dezavantajate, dar și - după opinia noastră - situația unor colectivități largi (națiuni) care în istoria lor au înregistrat numeroase înfrângeri. La fel se explică și autostereotipurile etnice negative mai accentuate ale grupurilor etnice dezavantajate.
- **S. Cohen** și **S.L. Syme** (*Social Support and Health*, Orlando, Academic Press, 1985) studiază influența *suportului social* (ca resurse pentru individ ce provin de la alte persoane) asupra stării de sănătate. Sunt analizate mai multe modele de suport social în funcție de numărul contactelor sociale și de calitatea lor.
- **Stuart W. Cook** formulează cele cinci condiții minime necesare pentru ca tehnica punerii în contact a grupurilor etnice aflate în conflict să producă efecte pozitive: 1) contactul să se realizeze între grupuri cu statusuri sociale sensibil egale; 2) caracteristicile manifeste ale grupului advers să contrazică prejudecățile legate de el; 3) situația de contact să aibă ca obiectiv atingerea unui scop comun; 4) situația de contact să permită legătura directă dintre indivizi; 5) normele sociale în situația de contact să favorizeze cooperarea (*Experimenting on Social Issues: The Case of School Desegregation*, în „*American Psychologist*“, 1985, nr. 40, pp 452 - 460).
- **William J. McGuire** realizează o sinteză teoretică asupra atitudinilor și schimbării atitudinale, ce se va publica în ediția a treia a tratatului de psihologie socială editat de **Gardner Lindzey** și **Elliot Aronson** (*Handbook of Social Psychology*, vol. 2, ed. 3, New York, Random House, 1985).
- **Bella M. DePaulo** și colab. comunică rezultatele unor cercetări privind detectarea minciunii pornind de la comportamentul nonverbal (în *The Self and Social Life*, B. R. Schlenker, ed., New York, Mc Graw-Hill, 1985).
- **Robert B. Cialdini** realizează o sinteză a studiilor privind *influența socială* (*Influence: Science and Practice*, Glenview, Scott Foresman, 1985).
- Vede lumina tiparului lucrarea lui **G. Paicheler** „*Psychologie des influences sociales*“ (Paris, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1985), în care este analizată *influența socială* exercitată de *minoritățile active* de tipul mișcărilor ecologiste și feministe.
- **Edward E. Jones** publică un studiu despre contribuțiile din ultimii 50 de ani ale specialiștilor nord-americani la dezvoltarea psihologiei sociale (în *Handbook of Social Psychology*, G. Lindzey și E. Aronson, eds., vol 1, ed. 3, New York, Random House, 1985).
- Rezultatele studiilor sale privind *rezolvarea conflictelor* sunt comunicate de **Morton Deutsch** în lucrarea „*Distributive Justice: A Social Psychological Perspective*“ (New Haven, Yale University Press, 1985). Teza principală a lucrării susține că procesele și efectele *conflictelor sociale* se află la originea acestui tip de relație sociale, iar *cooperarea* este dată de similitudinea credințelor și atitudinilor, altruismul, sinceritatea în relațiile interumane, diviziunea puterii, apărarea intereselor comune, evitarea conflictelor de interese.

- **Manfred Vorwerk** realizează *cercetări-acțiune* în situații limită (cutremurul din Mexico City, septembrie 1985, și erupția vulcanului Armero din Columbia, noiembrie 1985). Sunt puse în evidență cinci faze ale comportamentelor colective: frică pentru pierderea vieții, comportament de fugă, activare, participare și epuizare emoțională.
- **P. W. Cheng** și **K. J. Holyoak** explică dezvoltarea problemelor cognitive eronate prin activarea *schemelor pragmatice*, a regulilor generale de obligativitate și de permisiune. Astfel de organizări sociale, în concepția autorilor, se învață, nu sunt native (Pragmatic Reasoning Schemes, în „Cognitive Psychology, 1985, nr. 17, pp. 285-313).
- **Robert S. Feldman** publică „*Social Psychology. Theories, Research, and Applications*” (New York, Mc.Graw - Hill Book Company, 1985), cu următorul sumar: 1) Teorii și metode ale psihologiei sociale; 2) Percepția persoanei, cognitiv socială și atribuirea; 3) Aspecte sociale ale comunicării verbale și nonverbale; 4) Formarea, menținerea și schimbarea atitudinilor; 5) Prejudecăți și discriminare; 6) Atracția interpersonală; 7) Comportamentul prosocial; 8) Psihologia socială a influențelor asupra sănătății; 9) Agresivitatea; 10) Influența socială; 11) Procesele de grup; 12) Abordarea psihosociologică a organizațiilor și locurilor de muncă; 13) Psihologia socială a legii și justiției; 14) Schimbul social și comerțul; 15) Mediul fizic: environment și comportament social. **Robert S. Feldman** definește psihologia socială ca „studiul modului în care gândirea, sentimentele și acțiunile unei persoane afectează alte persoane” (p. 5), iar în ceea ce privește teoriile psihosociologice autorul se oprește asupra abordărilor genetice, învățării, cognitive, psihanalitice și a rolurilor.
- Apare lucrarea lui **Paul Ekman** cu titlul „*Telling Lies*” (New York, W. W. Norton, 1985), în care se demonstrează că *expresiile faciale* și, în general, comportamentele nonverbale sunt foarte asemănătoare în culturi diferite.
- **D. Miell** și **M. Le Voi** (*Self-Monitoring and Control in Dyadic Interactions*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1985, nr. 49, pp. 1052 - 1061) analizează *managementul imaginii*, abilitatea oamenilor de a modifica prin informații verbale sau nonverbale imaginea pe care alții o au despre ei.
- **Andrew Baum**, **Jeffrey D. Fisher** și **Jerome E. Singer** publică manualul universitar „*Social Psychology*” (New York, Random House, 1985), preluând definiția dată psihologiei sociale de **Gordon W. Allport**. Manualul are următoarea structură: 1) Domeniul psihologiei sociale; 2) Metodologia de cercetare; 3) Atitudinile și schimbarea atitudinilor; 4) Efectele sociale și funcțiile grupurilor; 5) Formarea impresiilor, cogniția socială și managementul impresiilor; 6) Simptia și iubirea; 7) Comportamentul prosocial; 8) Agresivitatea; 9) Prejudecata și discriminarea; 10) Complanța și aplicațiile ei; 11) Psihologia socială și legea; 12) Psihologia socială și votarea; 13) Comportamentul social în mediul înconjurător; 14) Factorii psihosociali în stres; 15) Sănătatea și comportamentul social; 16) Mâncarea, băutura și fumatul - aspecte psihosociologice; 17) Psihologia socială a muncii.
- **C. G. Barnett** și **G. K. Baruch** stabilesc, prin cercetări psihosociologice concrete, că implicarea femeilor în mai multe roluri sociale (soție, mamă, salariată) are un efect psihic pozitiv dacă postul de muncă este bine plătit (*Women's Involvement in Multiple Roles, Role Strain, and Psychological Distress*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1985, nr. 49, pp. 135 - 145).

1986

- **Albert Bandura** prezintă *teoria fondării sociale a gândirii și acțiunii* (*Social Foundations of Thought and Action: A Social Cognitive Theory*, New Jersey, Prentice-Hall, 1986). În această

lucrare este analizat conceptul de „auto-eficacitate“ (self-efficacy). Persoanele cu un sentiment puternic al „auto-eficacității“ sunt mai persistente în acțiunile lor, mai puțin anxioase și depresive, au mai mult succes academic.

- **Willem Doise** și **Augusto Palmonari** editează un volum de cercetări teoretice și concrete privind reprezentările sociale (*L'Etude des représentations sociales*, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1986).
- **Dorel Abraham** (n. 1945) proiectează și coordonează o anchetă psihosociologică privind comportamentul populației bucureștene în cazul cutremurului din 31 august 1986. Rezultatele investigației vor fi publicate în revista „Viitorul Social” (1986, nr. 6, pp. 507-519).
- **Shelley E. Taylor** publică lucrarea „Health Psychology” (New York, Random House, 1986).
- **Andrew Michener** și colab. definesc psihologia socială ca „studiul sistematic al naturii și cauzelor comportamentului social al omului” (*Social Psychology*, San Diego, Harcourt, 1986, p. 7). Astfel, psihologia socială studiază impactul unei persoane asupra comportamentului și credințelor altei persoane (influența socială, persuasiunea), impactul grupului asupra comportamentului și credințelor unui membru al grupului (socializarea, conformarea), impactul unui membru al grupului asupra activității și structurii grupului (inovarea, leadership-ul) și impactul unui grup asupra activității și structurii altui grup (cooperarea și conflictul intergrupuri).
- **John T. Cacioppo**, **Richard E. Petty** și **M.E. Losch** explică fenomenul de difuziune a responsabilității prin teama persoanelor care ar acorda ajutor de a nu fi considerate rate de alții ca fiind la originea situației în care se găsește victima. El a numit această explicație *confuzia responsabilității* (*Attributions of Responsibility for Helping and Doing Harm: Evidence for Confusion of Responsibility*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, 1986, nr.50, pp. 100 - 105).
- Făcând analiza literaturii de specialitate cu privire la comportamentul prosocial, **Alice H. Eagly** și **Maureen Crowley** găsesc că acesta este legat de apartenența la gen: bărbații, de regulă, acordă ajutor, iar femeile, de obicei, primesc mai mult ajutor (*Gender and Helping Behavior: A Meta-Analytic Review of the Social Psychological Literature*, în „*Psychological Bulletin*“, 1986, nr. 3, pp. 283 - 308).
- **Gerard Duveen** și **Barbara Lloyd** propun un model de studiere a diferențelor psihologice dintre sexe bazat pe teoriile psihosociologice europene: teoria reprezentărilor sociale a lui **Serge Moscovici** și teoria identității sociale a lui **Henri Tajfel**. Modelul elaborat postulează că în copilărie se reconstruiesc reprezentările sociale ale diferitelor grupuri sociale legate de: sex, vârstă, clasă socială, etnie, religie. După autorii citați, reprezentările sociale ale sexelor se remarcă printre primele reconstrucții ale copiilor, înainte chiar de a atinge vârsta școlarizării (*The Significance of Social Identities*, în „*British Journal of Social Psychology*“, 1986, nr. 25, pp. 219-230).
- În lucrarea „*Metodologia cercetării sociale*“ (București, Editura „Științifică și Enciclopedică”, 1986), de **Lazăr Vlăsceanu**, sunt prezentate metodele și tehnicile investigațiilor sociologice și psihosociologice concrete: ancheta, analiza documentelor sociale, observația, experimentul, scalarea (în colaborare cu **Mihaela Vlăsceanu**).
- **G. Andreeva** publică lucrarea „*Psihologie sociale*” (Moscova, Editions du Progres, 1986).
- **Paula M. Niedenthal** și **Nancy Cantor** pun în evidență, printr-un experiment, influența componentei afective asupra componentei cognitive din structura atitudinilor.
- Analizând presa americană, **William J. McGuire** constată că unele categorii sociale sunt subreprezentate (tinerii, persoanele vârstnice); introduce, pentru a designa acest fenomen, termenul de „*invizibilitate socială*” (*The Myth of Massive Media Impact: Savagings and Salvagings*, în *Public Communication and Behavior*, vol. 1, G. Comstock, ed., Orlando, Academic Press, 1986).

- În volumul „Prejudice, Discrimination, and Racism” (New York Academic Press, 1986), editat de **John F. Dovidio** și **Samuel Gaertner**, este inclus studiul „Stereotipuri și stereotipizare: o perspectivă asupra abordărilor cognitive”, semnat de **David L. Hamilton**, care marchează abordarea modernă a discriminării. În concepția editorilor acestui volum între prejudecăți și discriminare ar exista o relație cauzală directă. Relația este, însă, mai complexă, intervenind și alți factori micro și macrosociali (de exemplu, climatul psihosocial, legislația etc.).
- **Charlan J. Nemeth** ajunge la concluzia că „Cei care sunt confrunțați cu puncte de vedere minoritare sunt încurajați să se intereseze de aspecte ale situației, gândesc într-un mod mai divergent și au mai multe șanse să descopere soluții noi sau să elaboreze decizii noi” (p. 25). În contrast, persoanele confruntate cu puncte de vedere majoritare se vor concentra asupra unor aspecte importante pentru poziția majorității, vor gândi convergent și vor fi tentați să accepte soluția propusă fără a încerca să găsească soluții noi (Differential Contributions of Majority and Minority Influence, în „Psychological Review”, 1986, nr. 93, pp. 23-32).
- La Londra, Institutul Internațional de Psihologie Socială Aplicată editează revista „Social Behavior”.
- **G. K. Baruch** și **G. C. Barnett** resping credința comună că femeile măritate sunt mai fericite decât cele necăsătorite. Intervine calitatea rolului social de femeie măritată. A fi căsătorit(ă) nu oferă garanția fericirii (Role Quality, Multiple Role Involvement and Psychological Well-Being in Midlife Women, în „Journal of Personality and Social Psychology”, 1986, nr. 51, pp. 578 - 589).
- **John T. Cacioppo** și **Richard Petty** introduc paradigma rutei centrale și a rutei periferice în prelucrarea mesajelor persuasive. Persoanele foarte implicate și cele caracterizate printr-o gândire analitică recepționează mesajul evaluând calitatea argumentelor (ruta centrală), în timp ce persoanele neinteresate de discurs sunt influențate de atractivitatea celui care comunică, de numărul argumentelor și de structura mesajului (Communication and Persuasion: Central and Peripheral Routes to Attitude Change, New York, Springer, 1986).
- **Martin Seligman** și **P. Schulman** studiază importanța *stilului explicativ optimist* și a *stilului explicativ pesimist* în predicția comportamentală (Explanatory Style as a Predictor of Productivity and Quitting among Life Insurance Sales Agents, în „Journal of Personality and Social Psychology”, 1986, nr. 50, pp. 832 - 838).
- Manualul universitar elaborat de **Andrew H. Michener**, **John D. DeLamater** și **Shalom H. Schwartz** (Social Psychology, San Diego, Harcourt Brace Javanovich, Publishers, 1986) cuprinde optsprezece capitole: 1) Introducere în psihologia socială; 2) Sinele și identitatea; 3) Socializarea; 4) Continuitate și schimbare în cursul vieții; 5) Comunicarea simbolică și limbajul; 6) Atitudinile; 7) Influență socială și persuasiune; 8) Percepția socială și atribuirea; 9) Autoprezentarea și managementul impresiei; 10) Altruism și agresiune; 11) Atracția interpersonală; 12) Coezivitatea grupului și conformarea; 13) Status și interacțiune în grup; 14) Productivitatea grupului și eficacitatea leadership-ului; 15) Conflictul intergrupuri; 16) Structură socială și personalitate; 17) Comportamentul deviant și reacția socială; 18) Comportamentul colectiv și mișcările sociale. Autorii consideră că „Psihologia socială investighează comportamentul uman în context social” (p. 5). Cele patru teme majore ale psihologiei sociale ar fi: 1) Impactul unui individ asupra altui individ; 2) Impactul unui grup asupra unui membru al grupului; 3) Impactul unui individ asupra grupului lui; 4) Impactul unui grup asupra altui grup. Autorii propun următoarea definiție a psihologiei sociale: „Psihologia socială poate fi definită ca domeniul de studiu sistematic al naturii și cauzelor comportamentelor sociale umane” (p. 7).

1987

- **Charles Crocker** și colab. pun în evidență, printr-un studiu experimental, relația dintre stima de sine și prejudecăți. Manipulând stima de sine, ca variabilă independentă, se constată un efect negativ asupra evaluării celorlalți (variabilă dependentă). Subiecții de experiment cărora li se inducea un sentiment de inferioritate (comunicându-li-se că au obținut rezultate slabe la un test de inteligență) aveau tendința să-i aprecieze critic pe ceilalți, ca un efect compensator de creștere a stimei de sine (Downward Comparison, Prejudice, and Evaluations of Others: Effects of Self-Esteem Threat, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1987, nr. 52, pp. 907 - 916).
- **M. A. Baker** editează o colecție de studii pe problemele relației dintre apartenența la gen (masculin/feminin) și performanță (Sex Differences in Human Performance, Londra, Wiley, 1987).
- **Stephen G. Harkins** și **Richard E. Petty** pun în evidență faptul că *schimbarea atitudinală* este mai puternică dacă argumentele provin de la mai multe surse percepute ca fiind independente (Information Utility and the Multiple Source Effect, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1987, nr. 52, pp. 260 - 268).
- **Gustave-Nicolas Fischer** publică un curs universitar introductiv de psihologie socială: „Les Concepts fondamentaux de la Psychologie Sociale” (Paris, Bordas, 1987), în care psihologia socială este definită ca „studiul relațiilor complexe dintre indivizi, grupuri, instituții într-o societate dată; acest sistem de relații nu este determinat doar de variabilele persoanelor, ci și de câmpul social care îi imprimă o formă proprie și dă loc unor conduite caracteristice sub raport socio-cultural” (p. 6). Lucrarea are șase capitole: 1) Psihologia socială: abordare și teorii; 2) Relațiile sociale; 3) Influența socială; 4) Reprezentările sociale; 5) Comunicarea socială; 6) Identitatea socială.
- **Robert A. Hinde** publică volumul „Individuals, Relationships and Culture” (Cambridge, Cambridge University Press, 1987).
- **Alice H. Eagly** teoretizează interacțiunea factorilor biologiei și culturali în producerea diferențelor în comportamentul social al femeilor, comparativ cu cel al bărbaților. Factorii biologici și socializarea condiționează diviziunea muncii bazată pe apartenența la gen (masculin/feminin). La rândul ei diviziunea muncii condiționează expectanța față de rolul social atribuit femeilor și bărbaților, ca și abilitățile și credințele acestora. De aici ar decurge diferențele în comportamentele sociale ale femeilor, comparativ cu bărbații (Sex Differences in Social Behavior: A Social-Role Interpretation, New Jersey, Erlbaum, 1987).
- Studiind influența mediului asupra comportamentelor sociale, **Robert A. Baron** descoperă că introducerea unui miros plăcut într-o încăpăre are efecte pozitive: sporirea încrederii în sine, accentuarea tendinței de cooperare, modificarea scopurilor. De asemenea, ionizarea aerului sporește atracția interpersonală și starea noastră psihică (Effects of Negative Ions on Interpersonal Attraction: Evidence for Intensification, în „Journal of Personality and Social Psychology“, 1987, nr. 52, pp. 547 - 553).
- **Daniel C. Batson** montează un experiment la „Princeton Theological Seminary”, cunoscut sub denumirea „bunul samaritean”, după parabola biblică a lui Iisus. El a cerut studenților să se reculeagă reflectând la parabola bunului samaritean. Apoi au fost invitați să participe, într-o altă clădire a universității, la o conferință pe aceeași temă. Unora din studenți li s-a spus: „Mai durează câteva minute, dar puteți să mergeți”; altora „Ați întârziat. Sunteți așteptați de câteva minute. Deci, ați face mai bine să vă grăbiți”. Pe drumul dintre cele două clădiri ale universității, studenții au întâlnit un om prăbușit la pământ, care tușea și gemea de durere. Aproximativ două treimi din studenții primului grup (care nu se grăbeau) i-au acordat ajutorul, în timp ce doar 10% din studenții grupului al doilea (care fuseseră anunțați că au întârziat) au manifestat un comportament prosocial

(Prosocial Motivation: Is it Ever Altruistic?, în *Advances in Experimental Social Psychology*, vol. 20, L. Berkowitz, ed., Orlando, Academic Press, 1987).

- Pe baza trecerii în revistă a studiilor privind structura atitudinilor, **Shelly Chaiken** și **C. Stangor** ajung la concluzia că nu se poate stabili dacă modelul trifactorial este mai adecvat decât modelul unifactorial (*Attitudes and Attitude Change*, în „*Annual Review of Psychology*“, 1987, nr. 38, pp. 575 - 630).
- Lucrarea „*Comportament și civilizație*” (București, Editura „tiințifică și Enciclopedică, 1987), coordonator **Adrian Neculau**, cuprinde capitole consacrate culturii, civilizației și personalității (S. Chelcea și Rodica Atanasescu-Țugui), comunicării umane (L. Țoaitu), autocunoașterii și intercunoașterii (L. Antonesei), comportamentului cotidian (A. Neculau), grupului și familiei, profesiei și timpului liber (V. Lăscuș), problematicei omului ca ființă culturală (L. Antonesei), învățării și creativității (P. Mureșan), lecturii (M. D. Gheorghiu). Lucrarea are un caracter interdisciplinar și încearcă „o sinteză asupra universului personal și interpersonal, a mediului psiho-social în care ne desfășurăm viața și munca zilnică” (p. 13).

1988

- **Michael J. Saks** și **Edward Krupat** publică lucrarea „*Social Psychology and its Applications*” (New York, Harper & Row, 1988), conținând următoarele capitole: percepția socială și cogniția, sinele și personalitatea, socializarea și rolurile sociale, atitudinile și schimbarea atitudinală, atracția interpersonală și relațiile romantice, agresiunea și violența, altruismul și comportamentul de ajutorare, influența socială, environment și comportament, grupurile mici și grupurile mari. Autorii acceptă definiția psihologiei sociale propusă de **Gordon W. Allport** (1968), atrăgând atenția că psihologia socială se concentrează pe comportamentul indivizilor (nu pe grupuri sau instituții) și pe factorii sociali care influențează comportamentul (alte persoane, instituții, situații, structuri și medii fizice și sociale create de om).
- **Alfred R. Lindesmith**, **Anselm L. Strauss** și **Norman K. Denzin** publică un manual universitar de psihosociologie, care în trei ani a cunoscut șapte ediții (*Social Psychology*, New Jersey, Prentice Hall, 1988). Structura manualului este următoarea: 1) Domeniul psihologiei sociale; 2) Comportamentul uman simbolic și sociobiologia; 3) Natura limbajului; 4) Limbaj, grupuri și structură socială; 5) Emoții și procesele de numire; 6) Percepția, memoria, motivele și prezentările; 7) Învățarea limbajului în prima copilărie; 8) Dezvoltarea sinelui; 9) Lumea socială a copilăriei; 10) Abordarea interacțiunii; 11) Transformările identității; 12) Sinele și lumea sa socială; 13) Sexualitate și identitate; 14) Devianță, violență și lumea deviantă; 15) Boală, bătrânețe și moarte. Autorii consideră că psihologia socială „este studiul interacțiunii dintre indivizi (lives) și structura socială sau dintre biografie și societate” (p. 2). Psihologia socială se interesează de două probleme fundamentale: cum creează oamenii ordinea socială și, reversul, cum influențează ordinea socială creată de ei comportamentele lor. Răspunsul la aceste probleme fundamentale generează domeniul de interes al psihosociologiei: 1) Stabilitate și schimbare în interacțiunea umană; 2) Emergența unor forme și pattern-uri noi ale interacțiunii umane în viața cotidiană; 3) Conformare, convenționalism, devianță și putere socială; 4) Ordine socială, constrângere și libertate personală.
- **Mielu Zlate** comunică rezultatele aplicării testului C.S.E. (Cine sunt eu ?), adaptat după testul W.A.Y. imaginat de **Manford H. Kuhn** și **Thomas S. McPartland** (1954). Se cere ca subiecții să scrie o compunere despre ei înșiși. Testul C.S.E. a fost aplicat pe un număr de 591 subiecți (elevi, studenți, personal didactic) de diferite vârste, de sex masculin sau feminin. S-au identificat 27 de teme și 52 de subteme ale cunoașterii de sine. Autorul consideră că proba propusă reprezintă un test de descripție, analiză și elaborare proiectivă, prin excelență comprehensiv, având virtuți

cognitive, predictive și formative.

- **Jean-Noël Kapferer** face sinteza datelor de cercetare privind psihosociologia zvonului. Lucrarea sa, „Rumeurs. Le plus vieux média du monde” (Paris, Editions du Seuil, 1988), va fi tradusă și va apărea la Editura Humanitas, în 1993.
- În volumul „The Social Psychology of Intergroup Conflict: Theory, Research and Applications” (New York, Springer, 1988), editat de **Wolfgang Stroebe** și colab. Se prezintă problematica psihosociologică a *stereotipurilor naționale* și influența lor în conflictele intergrupale.
- **Elaine Walster (Hatfield)** publică studiul „Passionate and Companionate Love” (Yale University Press, 1988).
- Se tipărește la New York cea de-a cincea ediție revizuită a lucrării „The Social Animal”, de **Elliot Aronson**. În concepția autorului obiectul de studiu al psihologiei sociale îl constituie „influențele pe care oamenii le au asupra credințelor și comportamentelor altora” (Social Animal, ediția a V-a, New York, W.H. Freeman and Company, 1988, p. 6). Lucrarea tratează: conformarea, comunicarea în masă, propaganda și persuasiunea, autojustificarea, agresivitatea umană, prejudecățile și stereotipurile, atractivitatea și comunicarea interpersonală. În final, sunt discutate problemele psihologiei sociale ca știință: se subliniază rolul experimentului și se atrage atenția asupra problemelor etice legate de cercetarea psihosociologică.
- Apare volumul „Introduction to Social Psychology: A European Perspective” (Oxford, Basil Blackwell Ltd., 1988), editat de **Miles Hewstone, Wolfgang Stroebe, Jean -Paul Codol și Geoffrey M. Stephenson**. Introducerea în istoria psihologiei sociale este realizată de **Carl F. Grauman**, care leagă începuturile psihologiei sociale moderne de *Völkerpsychologie* și de psihologia maselor. Psihologia socială modernă este analizată separat: în America și în Europa. Distinctiv față de lucrările americane similare, în acest volum colectiv **Robert A. Hinde** analizează relația dintre etologie și psihologie socială. În partea a II-a a tratatului de psihologie socială în perspectivă europeană, se discută despre construcția lumii sociale (cogniția socială, teoria atribuirii și explicația socială, structura, măsurarea și funcțiile atitudinilor, strategiile schimbării atitudinilor). Partea a III-a reunește contribuțiile psihosociologilor **John M. Wiemann** și **Howard Giles** (comunicarea interpersonală), **Michael Argyle** (relațiile sociale), **Hans W. Bierhoff** și **Renate Klein** (comportamentul prosocial), **Amélie Mummendey** (comportamentul agresiv), **Janusz Grzelak** (conflict și cooperare). În fine, ultima parte, cea de-a IV-a, tratează problematica grupurilor sociale: performanța grupului (**Henk Wilke** și **Ad Van Knippenberg**), influența socială și grupurile mici (**Eddy Van Avermart**), relațiile dintre grupuri (**Rupert Brown**). Epilogul, semnat de **Geoffrey M. Stephenson**, abordează aplicațiile psihologiei sociale (în medicină și în justiție). Până în 1997 lucrarea apăruse în trei ediții și fusese tradusă în șase limbi europene, precum și în limba japoneză.
- **Pantelimon Golu** prezintă în lucrarea „Orientări și tendințe în psihologia socială contemporană” (București, Editura Politică, 1988) contribuțiile creatorilor de teorii psihosociologice pe plan mondial (N. Miller și J. Dollard, A. Bandura, G. Homans, J. W. Thibaut și H. H. Kelley, F. Heider, Th. Newcomb, L. Festinger ș. a.) și dezvoltarea psihologiei sociale în România.
- **Geneviève Paicheler** conturează problematica psihologică a *influenței sociale*. Lucrarea sa „The Psychology of Social Influence” (Cambridge, Cambridge University Press, 1988) abordează: sugestia, influența minorităților, conflictelor, amnezia socială, schimbarea socială.
- **Fabio Lorenzi-Cioldi** comunică rezultatele cercetărilor sale privind achiziționarea *identității sociale*. Indivizii dobândesc o identitate socială prin diferențiere: ei sunt încadrați în grupuri și în categorii sociale în care există relații asimetrice, de dominare și de supunere. Lucrarea „Individus dominants et groupes dominés” (Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1988) promovează

modelul conflictului individ/colectivitate în abordarea identității sociale. Cele cinci capitole ale lucrării tratează: 1) Grupul contra identității individuale; 2) Grupul și identitatea individuală; 3) Efectele raportului de dominare: grupurile colecției și grupurile agregat; 4) Identitatea individuală și identitatea socială: androginia psihologică; 5) Efectele raportului de dominare: variațiile identității sociale.

1989

- **Jean-René Ladmiral** și **Edmond Marc Lipiansky** publică lucrarea „*La Communication interculturelle*” (Paris, Armand Colin, 1989). Lucrarea tratează limbajul și comunicarea, cu accent pe bilingvism, identitățile și relațiile interculturale, subliniindu-se semnificațiile deschiderii spre alteritate, dinamica reprezentărilor sociale în contactele interculturale.
- **James A. Kulik** și **H. I. M. Mahler** constată că în situațiile de stres afilierea se face cu persoanele mai bine informate, mai competente (*Stress and Affiliation in a Hospital Setting: Preoperative Roommate Preferences*, în „*Personality and Social Psychology Bulletin*”, 1989, pp. 183 - 193).
- **Elena Zamfir** publică lucrarea „*Incursiune în universul uman*” (București, Editura Albatros, 1989). Autoarea propune o regândire a fericirii și a indicatorilor satisfacției cu viața din perspectivă psihosociologică.
- **Pantelimon Golu** analizează unele concepte-cheie ale psihologiei sociale (comportament, interacțiune, influență socială, motivație), derivările conceptuale (comunicare și cunoaștere interpersonală), atribuire și influență socială (conducerea), conceptele-cadru (persoana, cadrul interpersonal, grupul social), conceptele sintetice (mod de viață, conștiință socială). De asemenea, în lucrarea „*Fenomene și procese psihosociale*” (București, Editura „tiințifică și Enciclopedică”, 1989) este prezentat demersul de investigare a fenomenelor și proceselor psihosociale.
- **R. R. Holt** și **B. Silverstein** studiază *imaginea dușmanului*: adversarii au semnul minus la trăsăturile de personalitate la care noi avem semnul plus (*The Image of the Enemy*, în „*Journal of Social Issues*”, 1989, nr. 45 (4)).
- **Adrian Neculau** abordează problematica psihosociologică a schimbării în lucrarea „*A trăi printre oameni*” (Iași, Junimea, 1989). În viziunea autorului, „Termenul de *schimbare* poate să acopere, în mod diferit, noțiunile, operațiile, dorințele, temerile, scopurile cele mai diverse” (p. 85). În aceeași lucrare ni se propune o perspectivă psihosociologică asupra personalității și a stilului persoanei. Este imaginat un model de abordare a calității psihosociale a vieții și se analizează cercetarea psihosocială - între așteptare și ofertă.
- **Iolanda Mitrofan** (n. 1950) analizează disfuncțiile diadei conjugale din perspectivă psihosocială (*Cuplul conjugal. Armonie și dizarmonie*, București, Editura „tiințifică și Enciclopedică”, 1989).
- **Leonard Berkowitz** reformulează *ipoteza frustrare-agresivitate* prin includerea atribuirilor, învățării anterioare și a mijloacelor instrumentale ca variabile intermediare (*Frustration-Aggression Hypothesis: Examination and Reformulation*, în „*Psychological Bulletin*”, 1989, nr. 106, pp. 59 - 73).
- Psihosociologii britanici **Peter Smith** și **Monir Tayeb** comunică rezultatele unei anchete privind *leadership-ul* în India, Taiwan și Iran. S-a constatat că liderii eficienți (guvernamentali, din bănci și din mine) prezintă unele caracteristici comune: sunt sensibili la trebuințele subordonaților lor și se concentrează asupra modului în care progresează munca. (*Organizational Structure and Processes*, în *The Cross-Cultural Challenge to Social Psychology*, M. Bond, ed., Newbury Park, Sage, 1989).
- **L. Cosmides** contestă generalitatea *schemelor pragmatice*, considerând că acestea pot fi reduse la *regulile schimbului social*, care sunt caracteristice speciei umane: calcularea raportului

cost/beneficiu și depistarea trișorilor, a celor care nu plătesc pentru beneficiile obținute. În mod „cvasi-nativ”, ne conducem după regula: „Dacă cineva își ia partea sa de beneficiu, trebuie să plătească prețul” (The Logic of Social Exchange: Has Natural Selection Shaped how Humans Reason? în „Cognition”, 1989, nr. 31, pp. 187-276).

- **Denise Jodelet** coordonează volumul „Les Représentations sociales” (Paris, P.U.F., 1989). *Reprezentările sociale* constituie „o formă de cunoaștere, elaborată social și împărtășită, având un scop practic și concurând la construirea unei realități comune unui ansamblu social” (vezi *Reprezentările sociale*, București, Editura Științifică și tehnică S.A., 1995, p. 102).
- **Patricia Devine** studiază modul în care stereotipurile și prejudecățile afectează procesele cognitive și propune o diferențiere între *procesarea automată* și *procesarea controlată* a informațiilor. Teoria procesării în două etape a informației arată că un stereotip este activat automat în prezența unui membru al *out-group*-ului, dar acest stereotip poate fi ignorat datorită procesării controlate (conștiente) dacă, de exemplu, respectiva persoană nu a suferit nici un prejudiciu din partea *out-group*-ului (Automatic and Controlled Processes in Prejudice: The Roles of Stereotypes and Personal Beliefs, în Attitude Structure and Function, A.R. Pratkanis, S.J. Breckler și A.G. Greenwald, eds., New Jersey, Erlbaum, 1989, pp. 181-212).

CAPITOLUL 6

PSIHOSOCIOLOGIA CONTEMPORANĂ (după 1990)

În ultimul deceniu au apărut noi orientări, s-au accentuat unele tendințe în psihosociologia modernă. Asistăm la un reviriment al psihologiei sociale europene, care își construiește o identitate diferită de cea a psihologiei sociale nord-americane. **Serge Moscovici** și **Henri Tajfel** sunt campionii afirmării de sine a psihosociologiei europene. S-a accentuat *internaționalizarea psihosociologiei*. Țările așa-numitei „lumi a treia“, din obiect de studiu, au devenit producătoare de cunoaștere psihosociologică. Colaborarea Vest-Est în proiectele comune de cercetare științifică a devenit o practică. Revistele de specialitate au ajuns cu adevărat internaționale. Prăbușirea comunismului a însemnat și pentru psihologia socială din România dezideologizarea și conectarea la fluxul metodologic și teoretic din Occident. S-au realizat prin contribuția câtorva specialiști - în primul rând a lui **Adrian Neculau** - progrese semnificative în *sincronizarea* psihosociologiei românești cu evoluția domeniului pe plan european.

1990

- **James Coleman** expune și dezvoltă *teoria alegerii raționale* bazată pe ideea alegerii celei mai eficiente acțiuni în urma comparării costurilor și beneficiilor în sens larg, psihosociologic. Este analizată „problema free-rider-ului”, vizând raportul dintre costul scăzut plătit de cei care beneficiază de pe urma acțiunii unui individ, care ar putea plăti foarte mult (*Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press, 1990).
- **Carmel Camilleri** și colab. analizează *strategiile identitare*, dezvoltând teme precum: abordarea dinamică a strategiilor identitare ale actorilor sociali, strategiile identitare și identitățile, polii identitari, procesul de devalorizare a identității, identitatea negativă, identități truate, identitate și schimbare (*Strategies identitaires*, Paris, P.U.F., 1990).
- **Sharon S. Brehm** și **Saul M. Kassin** publică un tratat de psihologie socială cuprinzând paisprezece capitole: 1) Introducere în psihologia socială; 2) Eul social; 3) Percepția persoanei; 4) Percepția grupului; 5) Atracția interpersonală; 6) Relațiile intime; 7) Ajutorarea altora; 8) Agresivitatea; 9) Conformarea; 10) Persuasiunea; 11) Procesele de grup; 12) Legea; 13) Afacerile; 14) Sănătatea. Autorii definesc psihologia socială ca „studiul științific al modului în care indivizii gândesc, simt și se comportă în situațiile sociale” (p. 6), iar în evoluția acestei discipline științifice identifică cinci etape: 1) Reunirea forțelor (1880-1935); 2) Marele salt înainte (1936-1945); 3) Perioada clasică (1946-1960); 4) Încredere și crize (1961-1975); 5) Era pluralismului (1976-) (*Social Psychology*, Boston, Houghton Mifflin Company, 1990).
- În aprilie 1990 se reînființează **Institutul de Psihologie** al Academiei Române, director fiind ales **Paul Popescu-Neveanu**. În cadrul institutului începe să funcționeze un *Laborator de psihologie socială*, încadrat inițial cu trei cercetători științifici: **Aurora Perju-Liiceanu**, **Maria Moțescu** și

Septimiu Chelcea. Primele teme de cercetare au vizat: schimbarea opiniilor și atitudinilor politice în România postdecembristă, manipularea comportamentală, psihologia poporului român.

- Cognația, reprezentarea și comunicarea sunt analizate în „Traité de psychologie cognitive” (Paris, Bordas, 1990), editat de **Rodolphe Ghiglione, Claude Bonnet și Jean-François Richard**. Tratarea informațiilor constituie esența cognitivismului, paradigmă care, în confruntare cu behaviorismul, s-a impus și în psihosociologia contemporană. Adoptarea *paradigmei cognitive* presupune „trecerea de la studiul funcțiilor, a facultăților, la studiul proceselor de tratare [a informațiilor], cu accent pe condițiile concrete de funcționare, pe efectele contextului, situațiilor, sarcinilor” (Op. cit., p. I). În plan metodologic paradigma cognitivă privilegiază dezvoltarea metodelor de observație foarte rafinate, analiza protocoalelor individuale, abordarea interdisciplinară (colaborarea cu neuroștiințele, inteligența artificială, automatică, lingvistica, logica). Autorii consideră că „Noțiunea de reprezentare caracterizează abordarea cognitivă și se aplică la ansamblul proceselor cognitive” (Op. cit., p. V). „Tratatul de psihologie cognitivă” conține următoarele patru capitole: 1) Spre cogniția socială (Jean-Léon Bouvois și Jean-Claude Deschamps); 2) Reprezentările sociale (Willem Doise); 3) „Cine” și „cum” (Rodolphe Ghiglione); 4) Comunicarea: pentru ce ? (Marcel Bromberg).
- **Alice H. Eagly și B.T. Johnson**, făcând metaanaliza datelor din studiile publicate, ajung la concluzia că femeile care au rol de conducere în diferite tipuri de organizații practică un *stil de conducere* democratic, spre deosebire de bărbați care au tendința de a adopta un stil directiv (Gender and Leadership Style: A Meta-Analysis, în „Psychological Bulletin”, 1990, nr. 108, pp. 233 - 256).
- **Institutul de Psihologie** al Academiei Române găzduiește în noiembrie 1990 prima manifestare științifică după reînființarea sa: Colocviul-Seminar cu tema „Influență socială și manipulare comportamentală”. Au susținut comunicări: **Aurora Perju-Liiceanu, S. Chelcea, A. Neculau, Ana Tucicov-Bogdan, P. Golu, I. Bădescu, S. Marcus, Zoe Petre, D. Abraham, I. Mânzat, Irina Holdevici, I. P. Vasilescu, D. Ghișe, Maria Moțescu, D. Banciu** și alții. Aceasta a fost prima manifestare de psihologie socială de după evenimentele din *decembrie '89*, care au condus la prăbușirea comunismului în România.
- **John Williams și Debra Best** comunică rezultatele unei anchete psihosociologice desfășurată în universități din paisprezece țări, aparținând unor arii culturale diferite. S-a constatat că studentele, comparativ cu studenții, au o viziune mai egalitariană, dar că, de la o cultură la alta, atașamentul acestora față de valorile tradiționale diferă foarte mult (Sex and Psyche: Gender and Self Viewed Cross-Culturally, Newbury Park, CA, Sage, 1990).
- **Gilles Ferréol** studiază identitatea minorităților și contribuie la impunerea unei noi teme în psihosociologie, cea a marginalizaților (Enquete d'identité, în „Sociétés”, 1990, nr. 30, pp. 3 - 14).
- **Serge Moscovici**, vorbind la cea de-a VIII-a Conferință generală a Asociației Europene de Psihologie Socială Experimentală (Budapesta, 1990), arată că schimbările din Europa de Est permit formarea unui nou tip uman („*homo europaeus*”) și instaurarea unui nou tip de cultură („*cultura democrației*”), care va penetra toate relațiile interumane (familie, școală, industrie, armată). Psihologia socială trebuie să răspundă acestor noi provocări ale istoriei („European Bulletin of Social Psychology”, nr. 3, 1990).
- **Michael Argyle și L. Lu** constată că persoanele extravertite sunt mai fericite decât persoanele introvertite, și aceasta datorită faptului că sunt mai *asertive* și au o tendință puternică spre *cooperare* (The Happiness of Extraverts, în „Personality and Individual Differences”, 1990, nr. 11, pp. 1011-1017).
- Apare volumul „Cooperare și întrajutorare umană” (București, Editura Militară, 1990),

coordonator **Septimiu Chelcea**. Sunt incluse următoarele studii: Repere pentru o psihologie a cooperării (Ana Tucicov-Bogdan); Aspecte psihosociologice ale cooperării în evoluția societății românești (Adrian Neculau); Tovărășiile tinerilor - forme tradiționale de cooperare în viața poporului român (Ion Chelcea și Septimiu Chelcea); Altruismul ca tip de comportament prosocial (Ion Dan Trestieni); Aspecte ale cooperării în grupurile mici (Pavel Popescu); Cooperare și incertitudine (Cătălin Zamfir); Comunicare și cooperare (Ligia Gherguț); Psihosociologia comportamentului prosocial (Septimiu Chelcea și Constantin Țăran); Cooperarea și intrajutorarea - valori fundamentale ale etosului militar românesc (Adrian Petrescu și Tudora Sima); Climatul psihosocial, expresie a cooperării interumane (Ion Vlăduț); Modelarea rezolutivă a situațiilor conflictuale (Pavel Mureșan); Cercetarea psihologică în sprijinul păcii (Ana Tucicov-Bogdan).

- **Nicholas Emler** publică un prim studiu despre reputație, definită ca judecata ununei comunități despre o persoană din cadrul comunității și, mai rar, din afara ei. Reputația nu se referă numai la persoane, ci și la lucruri (automobile, produse alimentare etc.). **Nicholas Emler** apreciază că adulții au, în medie, mai mult de 50 de conversații pe zi și săptămânal stau de vorbă cu mai mult de 50 de persoane. În 80% din conversații vorbim despre persoanele cunoscute. Aproximativ două treimi din conversație sunt rezervate schimbului reciproc de informații despre propria persoană, despre comportamentul fiecăreia. Tinerii întrețin contacte sociale cel mai mult cu prietenii, iar conducătorii de instituții au cel mai frecvent contacte sociale oficiale, profesionale (A Social Psychology of Reputation, în „European Review of Social Psychology”, 1990, nr. 1, pp. 171-193).

1991

- **Michael Argyle**, studiind *competența socială*, găsește diferențe legate de apartenența la gen: femeile sunt mai empaticе, mai cooperante, mai gratifiante, au o competență verbală superioară și dau dovadă de o competență în comunicarea nonverbală mai mare decât bărbații (Cooperation: The Basis of Sociability, Londra, Routledge, 1991).
- **Jozef M. Nuttin** coordonează o cercetare internațională în care au fost cuprinși 2418 studenți a căror limbă maternă era: germana, engleza, bulgara, finlandeza, franceza, greaca, maghiara, italiana, olandeza, norvegiana, poloneza, portugheza și spaniola. S-a constatat că o literă (oricare ar fi aceasta) care face parte din numele nostru are cu 50% mai multe șanse să fie între primele șase litere preferate de noi, decât o literă care nu face parte din literele ce compun numele nostru. Efectele asociate literelor prenumelui sunt mai puternice decât cele ale numelui. Aceste date experimentale demonstrează puternicul atașament față de sine și universalitatea a ceea ce autorul a numit *particule reflexive ale sinelui afectiv* (Conséquences affectives de l'appartenance à soi: l'effet letters du nom dans treize langues européennes, în Le Groupe et l'individu en psychologie sociale: 14 chercheurs de l'Europe occidentale, E. Todorova, ed., Sofia, Nauka i Izkustvo, 1990). **Jozef M. Nuttin Jr.** conchide că datele cercetărilor sale „indică faptul că *proprietatea privată* sau apartenența la sine este mai copleșitoare (chiar fundamentală), comparativ cu *proprietatea colectivă* sau apartenența la grup (Litere de amor-propriu: consecințe afective ale purei apartenențe la sine, în Psihologia socială a relațiilor cu celălalt, S. Moscovici, coord., Iași, Polirom, 1998, p. 33).
- **Werner Herkner** publică cea de-a cincea ediție a lucrării „Einführung in die Sozialpsychologie“ (1975), revăzută, sub titlul „Lehrbuch der Sozialpsychologie“ (Berna, Verlag Hans Huber, 1991), în care psihologia socială este definită ca știință a interacțiunii indivizilor, care „descrie și explică interacțiunea dintre indivizi și care arată cauzele și consecințele acestor interacțiuni“ (p. 17). Față de ediția din 1975 sunt adăugate teme noi despre: prototipicalitate, schemata, frumusețe, iubire, stereotipuri, autocontrol și despre influența minorităților.

- **Alice H. Eagly** și colab., făcând un studiu meta-analitic asupra cercetărilor privind *atractivitatea fizică*, pune în evidență tendința de a ne forma impresia asupra unei persoane pe baza inferenței de la perceperea unei singure trăsături. „Ceea ce este frumos este și bun, dar...” (What is Beautiful is Good, but ... A Meta-Analytic Review of Research on the Physical Attractiveness Stereotype, în „Psychological Bulletin“, 1991, nr. 110, pp. 109 - 128).
- **R. M. Farr** apreciază în „The Long Past and The Short History of Social Psychology” (în „European Journal of Social Psychology”, 1991, nr. 21, pp. 371-380) că istoria psihologiei sociale începe în 1935 o dată cu apariția lucrării editată de C. Murchison „Handbook of Social Psychology” (Worcester, 1935).
- **Hazel R. Markus** și **Shinobu Kitayama** formulează teza potrivit căreia dihotomia sine/celălalt în culturile orientale (în Japonia, unde s-a făcut cercetarea) diferă față de dihotomia din culturile Occidentale (în acest caz, S.U.A.): *sinele oriental* s-ar integra mai accentuat într-un sistem de interdependență socială, iar *sinele occidental* s-ar construi pe autonomia individuală (Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation, în „Psychological Review”, 1991, nr. 98(3), pp. 224-253).
- **H. Giles** și **N. Coupland** constată că persoanele care doresc să fie acceptate de un anumit grup adoptă același stil verbal ca și membrii grupului, modificându-și debitul cuvintelor, timbrul vocii, accentul ș.a.m.d. (Language: Contexts and Consequences, Milton Kenynes, Open University Press, 1991).
- **Pierre De Visscher** definește *grupul restrâns* prin următoarele caracteristici: unitatea de timp și de loc (aici și acum sau umăr la umăr), rațiunea de a fi împreună, o soartă relativ comună, posibilitatea perceperii reciproce (față în față), a fi percepuți ca o entitate, a instaura un proces interactiv afectiv și a avea o durată suficientă, pentru a dezvolta o structură (L'Approche morénienne. Cours de dynamique des groupes, Liege, Faculté de Psychologie, 1991).
- Se înființează primele *Facultăți de Psihosociologie* la noi în țară, la Universitatea Politehnică din Petroșani și la Institutul Național de Informații (București).
- **Daniel C. Batson** consideră că la oameni, ca și la alte specii, există înnăscută predispoziția de a îi ajuta pe alții, ceea ce contrazice abordarea situațională a comportamentelor prosociale (The Altruism Question: Toward a Social-Psychological Answer, New Jersey, Erlbaum, 1991).
- **S. A. Ross** și **Jeffrey M. Jackson** studiază tendința de *internalizare a rolurilor sociale*, fenomen cunoscut sub diferite denumiri: *efectul Pygmalion*, *etichetare*, *teoria scenariului*, *teoria neglijării propriei persoane* (Teacher's Expectations for Black Male's and Female's Academic Achievement, în „Personality and Social Psychology Bulletin“, 1991, nr. 17, pp. 78 - 82).
- **Hazel R. Markus** și **Shinobu Kitayama** propun o nouă abordare a *dependenței*, conform căreia a fi dependent nu înseamnă învariabil că ești lipsit sau că nu ai control asupra situației. Este mai corect să se vorbească de *interdependență* decât de dependență. În fond - susțin autorii - toți suntem atașați de alții. De aici derivă *sentimentul comunitar* (communitarian) care îmbină drepturile individuale cu drepturile colective (Culture and the Self: Implications for Cognition, Emotion, and Motivation, în „Psychological Review“, 1991, nr. 98, pp. 224 - 253).
- **P. M. Robins** și **R. Sesan** propun *teoria dezvoltării psihologice diferențiate* a bărbaților și femeilor: în cultura europeană și nord-americană, bărbații abordează viața într-o manieră instrumentală, iar femeile într-o manieră relațională. Femeile își dezvoltă identitatea prin acțiuni de îngrijire și ocrotire, în timp ce bărbații își construiesc identitatea prin separare și competiție (Münchhausen Syndrome by Proxy: Another Women's Disorde?, în „Profesional Psychology“, 1991, nr. 22, pp. 285 - 290).
- În Marea Britanie apare primul număr al publicației „Jurnal de Psihologie Socială Comunitară și Aplicată”.

- **Paul Ekman** și **M. O'Sullivan** studiază relația dintre sentimentul nostru că ceva este adevărat și ceea ce este în realitate adevărat. Cei doi cercetători americani nu găsesc nici o corelație între încrederea noastră și corectitudinea aprecierii noastre în *detectarea minciunii* (Who Can Catch a Liar?, în „*American Psychologist*“, 1991, nr. 49, pp. 913 - 920).
- **A. R. Pratkanis** și **Elliot Aronson** publică lucrarea „Age of Propaganda: The Every day Use and Abuse of Persuasion” (New York, Freeman, 1991). Se analizează influențarea atitudinilor prin mass-media și eficacitatea diferitelor moduri de *advertising* (reclamă publicitară), inclusiv apelul la mesajele subliminale.
- **Linda L. Carli** stabilește că în conversațiile cotidiene bărbații se manifestă ca persoane care dețin puterea: se adresează asertiv, întrerup interlocutorii, îi ating cu mâna, zâmbesc rar, spre deosebire de femei care, de obicei, întrerup interlocutorii mai rar, sunt mai sensibile, mai politicoase (*Gender, Status, and Influence*, în „*Advances in Group Processes: Theory and Research*“, vol. 8, L.J. Lawler și B. Markovsky, ed., Greenwich, 1991).
- **Saul M. Kassin** și **D. A. Garfield** descoperă că introducerea casetelor video care redau scene ale crimei conduce la scăderea standardelor juraților în dovedirea crimei și la apariția unor înclinații favorabile acuzării (*Blood and Guts*, în „*Journal of Applied Social Psychology*“, 1991, nr. 21, pp. 1459 - 1472).
- **Lee Ross** și **Richard E. Nisbett** subliniază importanța *constructualității* (perceperea, înțelegerea și interpretarea) situațiilor sociale, care adesea determină mai puternic comportamentele umane decât situația socială obiectivă (*The Person and the Situation: Perspectives of Social Psychology*, New York, McGraw - Hill, 1991).
- **D. Lauver** și **A. Chang**, studiind fenomenul *suportului social*, pun în evidență că tocmai femeile cu antecedente familiale de cancer la sân refuză să fie examinate medical. Aparent, aceasta s-ar datora fricii de a li se descoperi maladia (*Testing Theoretical Explanations of Intention to Seek Care for a Breast Cancer Symptom*, în „*Journal of Applied Social Psychology*“, 1991, nr. 17, pp. 1440 - 1458).
- **B. T. Johnson** face sinteza cunoștințelor privind *schimbarea atitudinală*. Aceasta depinde de cel care comută și de situația concretă (*Insights about Attitudes: Meta-Analytic Perspectives*, în „*Personality and Social Psychology Bulletin*“, 1991, nr. 17, pp. 289 - 299).
- **A. S. Raifman**, **R. P. Larrick** și **S. Fein** analizează desfășurarea unui număr de 826 de meciuri de baseball (1986 - 1988) și găsesc mai multe sancțiuni pentru greșelile de joc în zilele cu temperatură ridicată (peste 90 de grade Fahrenheit). Descoperirea lor pune în evidență *efectul climei* (*Temper and Temperature on the Diamond: The Heat - Aggression Relationship in Major League Baseball*, în „*Personality and Social Psychology Bulletin*“, 1991, nr. 94, pp. 239 - 264).

1992

- În monografia „*The Psychology of Attitudes*” (San Diego, Harcourt Brace Jovanovich, 1992), **Alice H. Eagly** și **Shelly Chaiken** analizează *ruta centrală* și *ruta periferică* în comunicarea persuasivă. Autoarele consideră că persoanele competente și motivate să gândească drept sunt persuadate dacă se apelează la ruta culturală.
- **Robin M. Akert** realizează o anchetă printre studenți și găsește că bărbații nu au tendința de a păstra o relație de prietenie cu forțele lor partenere, în timp ce femeile sunt mai înclinate să rămână într-o relație de preitenie cu foștii parteneri, mai ales dacă sfârșitul relației intime nu a fost descris de ele (*Terminating Romantic Relation-ship: The Role of Personal Responsibility and Gender*, Wellesley College, 1992).
- **Sharon S. Brehm** publică lucrarea „*Intimate Relationships*” (New York, McGraw-Hill, 1992), în

care sunt prezentate rezultatele recente ale cercetărilor psihosociologice în domeniul iubirii și vieții sexuale a indivizilor.

- **Robert A. Baron** elaborează o sinteză a studiilor de psihosociologie a agresivității în lucrarea „Human Aggression” (New York, Plenum, 1992).
- Apare la Cambridge volumul „Cross-cultural Psychology: Research and Applications”, de **John W. Berry** și colab. Psihologia transculturală - direcție modernă de cercetare în psihosociologie - are ca obiect de studiu: dezvoltarea psihică, comportamentul social, personalitatea, cogniția și percepția, având aplicații în procesele de aculturație, muncă, sănătate, comunicare și dezvoltare națională. Sumarul volumului cuprinde: interogații privind psihologia transculturală (scopul, relațiile cu alte discipline, etnocentrismul în psihologie), similarități și diferențe comportamentale transculturale (transmisia culturii și dezvoltarea psihică, personalitatea, comportamentul social, cogniția, percepția), probleme transculturale și strategii de cercetare (abordări culturale, biologice, probleme teoretice și metodologice), aplicații ale cercetărilor transculturale (aculturație, grupuri etnice și minorități, organizații și muncă, sănătate, comunicare și formare, dezvoltare națională).
- **David G. Myers** și **L. Lamarche** definesc psihologia socială ca studiul științific al modului în care indivizii se percep, se influențează și intră în relație unii cu alții (Psychologie sociale, Montréal, McGraw-Hill, 1992).
- **Harold H. Kelley** apreciază că nu ne putem priva de psihologia bunului simț, care constituie baza dezvoltării cunoștințelor noastre (Common Sense Psychology and Scientific Psychology, în „Annual Review of Psychology”, 1992, nr. 43, p. 20).
- Apare ediția a VI-a a lucrării „The Social Animal” (San Francisco, W.H. Freeman, 1992), de **Elliot Aronson**. Autorul subliniază impactul profund și benefic al psihosociologiei asupra vieții sociale prin difuzarea cunoștințelor științifice despre conformare, persuasiune, prejudecăți, iubire și agresivitate. Se propagă astfel o veritabilă cultură psihosociologică.
- **Jim Orford** publică lucrarea „Community Psychology: Theory and Practice” (West Sussex, John Wiley & Sons Ltd., 1992). Autorul se pronunță pentru luarea în serios a „ecuației lui Kurt Levin”: comportamentul este funcție de individ, mediu și interacțiunea dintre cele două variabile, acceptând că psihologia comunității are un caracter interdisciplinar. Lucrarea, tradusă în limba română în 1998, la Editura Oscar Print, are două părți. În prima parte, teoretică, ce încearcă definirea psihologiei comunității, sunt expuse teoriile persoanei-în-context, resursele sociale (suportul social, puterea și controlul) și se prezintă metodele de cercetare în psihologia comunității. În partea a doua, consacrată aspectelor practice, sunt prezentate problemele prevenției, organizațiilor, autoajutorului și împuternicirii comunității.
- **James Fentress** și **Chris Wickhan** publică lucrarea „Social Memory” (Oxford & Cambridge, Blackwell, 1992). Se consideră că istoria este atât un produs, cât și o sursă a memoriei sociale. Memoria este infinită; toate cunoștințele sunt mediate de memorie. Cei doi autori, primul - antropolog, cel de-al doilea - istoric, analizează: 1) Reamintirea (Despre lucrurile dinăuntru corpului nostru; Memoria istoriei sau „istoria” memoriei?; Memoria în contextul ei); 2) Ordonarea și transmiterea memoriei sociale (Memoria orală; Memoria narativă; Tradiția orală); 3) Clasele și memoriile de grup în societățile vestice (Memoriile țăranilor; Memoriile clasei muncitoare; Memoriile naționale în perioada modernă; Memoriile femeilor); 4) Memoriile medievale; 5) Mafia și mitul identității naționale siciliene.

1993

- **David A. Kenny** și **B. De Paula** arată că imaginea de sine se formează prin autopercepție, nu prin feed-back-ul primit de la alții.

- **Clyde Hendrick** și **Susan Hendrick** identifică trei stiluri primare în iubire: eros, ludus și storge (prietenie). Combinarea acestor stiluri dă naștere stilurilor secundare (Romantic Love, Newbury Park, CA, Sage, 1993).
- **Willem Doise** arată limitele cognitivismului în psihosociologie, subliniind rolul dinamicii sociale în gândirea divergentă și semnificația prestrukturării sociale a raționamentelor (Logique sociales dans le raisonnement, Neuchâtel, Delachaux et Niestlé, 1993).
- **Leonard Berkowitz** expune concepția sa despre agresivitate și trece în revistă studiile de referință din acest domeniu de studiu al psihosociologie (Aggression: Its Causes, Consequences, and Control, New York, McGraw - Hill, 1993).
- **Jean Maisonneuve** publică lucrarea „Psychosociologie de l'amitié” (Paris, P.U.F., 1993), înțelegând prin „afinitate” orice relație „dilectivă”, implicând alegerea și satisfacția afectivă a persoanelor (preferința interpersonală, prietenia, dragostea).
- **Alice H. Eagly** și **Shelly Chaiken** realizează o prezentare monografică a cercetărilor de psihosociologie a atitudinilor: „The Psychology of Attitudes” (Fort Worth, Harcourt Brace Jovanovich, 1993).
- **J.L. Kop**, utilizând analiza factorială într-o anchetă pe un eșantion de 270 de persoane în vârstă de peste 60 de ani, găsește trei factori care explică starea subiectivă de bine: congruența între scopurile atinse și scopurile dorite, entuziasmul, umorul (La Mesure du bien-être subjectif chez les personnes âgées, în „Revue Européenne de Psychologie Appliquée”, 1993, nr. 43, pp. 271 - 277).
- **Juan Jean Antonio Pérez** și **Gabriel Mugny** coordonează volumul „Influences sociales. La Théorie de l'élaboration du conflit” (Neuchâtel-Paris, Delachaux et Nietsté, 1993), la care își aduc contribuția: **Fabrizio Butera**, **Jasmina Javanovic**, **Jenny Maggi**, **Margarita Sanchez-Mazas** (Elveția), **Juan Manuel Falomir**, **Rosa Fierres**, **Elana Llavata Esperanza Navarro** (Spania), **Pascal Huguet** (Franța), **Paolo Legrenzi** (Italia), **Serge Moscovici** (Franța), **Stanos Papastamou** (Grecia) și **Patricia Roux** (Elveția). Este prezentată **teoria elaborării conflictului**, care constituie „o încercare de comparare, clarificare și integrare a cercetărilor din trecut și a celor recente asupra procesului de influență socială” (p. 27). Sunt incluse studii despre imitație, complianță, discriminare și rasism, identificare, schimbare, comunicare și influență socială. **Juan Antonio Pérez** (Spania) și **Gabriel Mugny** (Elveția) consideră că instrumentul de intervenție și de influență cel mai eficace îl constituie recurgerea la conflict. Se pune de la răspunsurile la două întrebări: „Cine vrea să schimbe?” și „Ce vrea să schimbe?” La prima întrebare vizând sursa percepută a influențării sau a intervenției pot fi luate în calcul: **in-group-ul** sau **out-group-ul**, majoritatea sau o minoritate, o persoană cu aceleași caracteristici (vârstă, sex, categorie socială etc.), ca și grupul țintă sau o persoană cu caracteristici diferite, un expert sau un neexpert ș.a.m.d. În legătură cu cea de-a doua întrebare se pune problema de a determina natura atitudinii sau a cunoștinței pe care intenționăm să le schimbăm. Este o atitudine socială puternică (tabagism, alcoolism, rasism, xenofobie, sexism) sau o atitudine superficială (preferința pentru un actor sau pentru o anumită piesă muzicală) ? Autorii teoriei apreciază că „pentru a influența trebuie să determinăm clar poziția nouă sau alternativa” și să creăm „un conflict de receptor”, adică sursa de influențare să elaboreze un conflict specific la persoanele a căror atitudine trebuie schimbată, prin evidențierea divergenței dintre comportamentul actual al acestora și comportamentul propus. Teoria elaborării conflictului prognozează cu un grad de probabilitate satisfăcător influențele manifeste și latente, în funcție de activitatea sociocognitivă dominantă.
- **Elaine Walster (Hatfield)** și **R.L. Rapson** publică lucrarea „Love, Sex, and Intimacy: Their Psychology, Biology, and History” (New York, Harper Collins, 1993), în care se analizează iubirea și relațiile intime în diferite culturi și epoci istorice.

- La cea de-a X-a Conferință Generală a Asociației Europene de Psihologie Socială Experimentală se discută problemele identității naționale și europene, conflictele etno-religioase. Astfel, **Gustave Jahoda** comunică despre „Identități naționale în Europa”, **Augustin Ghebarria Echabe** despre „Conflictele intergrupuri, identitățile sociale și imaginile despre Europa”, **Evanthia Lyons** despre „Procesele memoriei sociale în construirea identităților naționale”, **Patrizia Catellani** despre „Identități legale, naționale și identitatea europeană”, **Annamaria de Rosa** despre „Schimbarea identităților europene și reprezentările sociale ale Comunității Europene” ș.a. (Social Psychology in Europe, Lisabona, 1993).
- **Pierre Moliner** formulează cinci întrebări în legătură cu reprezentările sociale: 1) Ce obiecte generează reprezentări sociale?; 2) Pentru ce grupuri sunt generate reprezentările sociale?; 3) Cu ce scopuri?; 4) În raport cu cine?; 5) Reprezentare sau ideologie? În concluzie, autorul susține că: „Va exista elaborare reprezentatională când, din motive structurale sau conjuncturale, un grup de indivizi este confruntat cu un obiect polimorf, a cărui stăpânire constituie o miză în termeni de identitate sau de coeziune socială; când, pe lângă aceasta, stăpânirea acestui obiect constituie o miză și pentru alți actori sociali care interacționează cu grupul respectiv; când, în fine, grupul nu este supus unei instanțe de reglare și de control definitorii pentru un sistem ortodox (cf. Les Cahiers Internationaux de Psychologie Sociale, București, Editura Stiințifică și tehnică S.A., 1995, p. 188).
- Apare primul „Dicționar de sociologie” (București, Editura Babel, 1993), coordonatori: **Cătălin Zamfir** și **Lazăr Vlăsceanu**, în care sunt definiți mulți termeni din domeniul psihosociologiei și se prezintă o schiță de istorie a psihosociologiei.

1994

- **Gérard Guingouain** și **François Le Poulter** editează volumul „A Quoi sert aujourd'hui la psychologie sociale?” (Campus de la Harpe, Presses Universitaires de Rennes, 1994). Lucrarea are patru părți: 1) Strategii de influență și schimbări individuale (Robert-Vincent Joule, Gabriel Mugny și Juan Antonio Pérez; 2) Analiza activității umane și ajutor pentru decizie (Jean Marc Monteil, Gérard Pithon și Alexis Samatan, Martine Roques și Dominique Gelpe; 3) Credințe, teorii implicite și judecăți (Thierry Meyer, Patricia Delhomme, Pascal Gosselieu și Gérard Guingouain); 4) Diagnoză și evaluare în organizații (Pierre-Alain Chapet, Gwénaelle Le Dreff și François Le Poulter, Marie-France Agnoletti și Jack Defferard, Jean-Léon Beauvois).
- **Septimiu Chelcea** publică un volum de studii de psihologie socială cu titlul „Personalitate și societate în tranziție” (București, Editura „tiință și Tehnică S. A., 1994). Volumul cuprinde studii teoretice și de cercetare concretă privind: psihosociologia personalității, locul controlului și acceptarea valorilor sociale, valorile profesionale ale studenților din România în condițiile tranziției la economia de piață, manipularea comportamentală, emergența zvonurilor, schimbarea atitudinală, reprezentarea socială a identității naționale a românilor, atitudinile etnice ale românilor.
- **Dorel Abraham**, **Ilie Bădescu** și **Septimiu Chelcea** coordonează o anchetă reprezentativă la nivel național privind relațiile etnice în România, în care se utilizează pentru prima dată în România „Scala distanței sociale” a lui **Emery Bogardus**. Rezultatele investigației sunt publicate în revista „Sociologie românească” (nr. 2-3, 1994) și apoi în volumul „Interethnic Relations in Romania” (Cluj-Napoca, Editura Carpatica, 1995).
- **Josette Coenen-Huther** studiază **memoria familială** și arată rolul acestui tip de memorie socială în instituirea solidarității între generații. Studiul este centrat pe familia nucleară și relevă faptul că indivizii își creează propria istorie personală prin povestirea vieții din care este, de regulă, eliminat tragismul. De asemenea, se arată importanța comemorărilor pentru construirea **identității sociale**

(La Mémoire familiale, Paris, L'Harmattan, 1994).

- Are loc la București **Conferința Națională de Psihologie**, în cadrul căreia s-a organizat o ședință de comunicări științifice dedicate psihosociologiei relațiilor etnice, moderatori fiind **Paul Popescu-Neveanu** și **Septimiu Chelcea**.
- **Richard Y. Bourhis** și **Jacques-Philippe Leyens** (eds.) publică volumul de studii „Stereotypes, discrimination et relations intergroups” (Liège, Pierre Mardaga, 1994), cuprinzând douăsprezece capitole: 1) Percepții și relații intergrupuri: două solitudini ? (R.Y. Bourhis; J.-Ph. Leyens); 2) Relații intergrupuri - perspective clasice și contemporane (Dora Capozza și Chiara Volpayto); 3) Categorii, categorizare socială și esențialism psihologic (O. Corneille, J.-Ph. Leyens); 4) Identitate socială și identitate personală (F. Lorenzi-Cioldi și W. Doise); 5) Atribuire intergrupuri (J.-Cl. Deschamps, J.-L. Beauvois); 6) Stereotipuri și judecată socială (V. Yzerbyt și G. Schadron); 7) Discriminare și relații intergrupuri (R. Y. Bourhis, A. Gagnon și Lena Céline Moise); 8) Sentimente de justiție și acțiuni colective: privarea relativă (S. Guimond și F. Tougas); 9) Limbaj și comunicare intergrupuri (R. Clément și K.A. Noels); 10) Imigrare și aculturație (Colette Sabatier și J. Berry); 11) Dinamica conflictelor intergrupuri și modurile de rezolvare a conflictelor (A. Azzi); 12) Ideologie și relații intergrupuri (T. Ibanez); Epilog: percepții și relații intergrupuri (J. - Ph. Leyens, R.Y. Bourhis). Lucrarea s-a fost tradusă în 1996 la Editura Polirom din Iași.
- **Nicholas Emler** definește *reputația* ca referire la calitățile umane rare și importante pentru ansamblul colectivității (cum ar fi talentul, generozitatea, curajul etc.) și care nu pot fi corect evaluate prin observație directă, fiind necesară observarea de mai lungă durată pe care o are treia persoană (de încredere) a avut posibilitatea să o facă și care are disponibilitatea să ne comunice aceste *informații sociale* (La *Réputation sociale*, în *Psychologie sociale des relations à autrui*, S. Moscovici, ed., Paris, Nathan, 1994, pp. 119-163).
- **David G. Myers** elaborează o introducere în psihologia socială contemporană alternativă, în spiritul artelor liberale (*Exploring Social Psychology*, New York, McGraw-Hill, Inc., 1994). Psihologia socială este definită ca „studiul științific al modului în care oamenii gândesc despre om, se influențează și interacționează unii cu alții” (p. 3). Lucrarea are treizeci de module, grupate în patru părți: 1) Introducere în psihologia socială; 2) Gândirea socială; 3) Influența socială; 4) Relațiile sociale. Sunt analizate unele din problemele actuale ale psihosociologiei: eroarea fundamentală în atribuire, puterea gândirii pozitive, individualismul, colectivismul și comunitarismul, îndoctrinarea, diminuarea responsabilității în grup, diversitatea și prejudecățile, influența mass-media, agresivitatea și conflictele, înțelegerea și iubirea.
- **Barbara Lloyd**, analizând modelul american de analiză a diferențelor dintre sexe, propus de **Alice H. Eagly** (1987) și modelul european, propus de **Gerard Duveen** și **Barbara Lloyd** (1986), apreciază că acesta din urmă „permite” o reflecție mai profundă asupra psihologiei diferențelor dintre sexe” (*Différences entre sexes*, în *Psychologie sociale des relations à autrui*, S. Moscovici, Paris, Nathan, 1994, pp. 280-296).
- Apare la Paris primul număr din „*Revue Internationale de Psychosociologie*”, care a ajuns în 1998 la nr. 9. Revista publică studii teoretice, cercetări psihosociologice concrete și semnalează apariția celor mai semnificative lucrări din domeniu.
- Apare manualul universitar de „*Psihologie socială*” (Cluj-Napoca, Editura Exe S. R. L, 1994), de **Ioan Radu** (coordonator), **Petru Iluț** și **Liviu Matei**. Coordonatorul manualului crede că se poate spune că „există o *psihologie socială a personalității*, care are drept obiect de studiu atitudinile, opiniile, motivațiile, contactele și schimbările individuale în context social, după cum există o *psihologie socială a grupului* (de exemplu, a colectivului de muncă). Aceasta din urmă *studiază fapte de psihologie colectivă* - opinia grupului, reprezentări colective, climatul psiho-social,

structura comunicărilor, configurația socio-afectivă în colectiv ș. a. -, al căror suport și cadru este grupul ca atare, fiind inductibile deci la fenomenele individuale, proprii persoanelor izolate sau în condiții de simplă apropiere spațială” (p. 8). Manualul consacră teme precum: obiectul psihologiei sociale, imaginea de sine și percepția socială, fenomenul atribuirii, atitudini, valori, comportament, grupul ca formațiune psihosociologică, factorii activității în grup, aspecte psihologice ale conducerii, procese și relații de comunicare, atracția interpersonală, asimetria rolurilor de sex, comportament prosocial - comportament antisocial, etnopsihologia și, în fine, metodele de cercetare în psihologia socială.

- **Elliot Aronson, Timothy D. Wilson și Robin M. Akert** elaborează un tratat de psihologie socială cu titlul: „*Social Psychology: The Heart and the Mind*” (New York, Harper Collins College Publishers, 1994). Preluând definiția psihosociologiei sociale dată de **Gordon W. Allport**, autorii precizează că aceasta studiază „modul în care gândirea, sentimentele și comportamentele oamenilor sunt influențate de prezența reală sau imaginarea altor oameni” (p. 5). De asemenea, făcând trimitere la **Kurt Lewin**, autorii consideră că pentru psihosociologi „este mai important să afle cum percep, înțeleg și interpretează persoanele mediul lor de viață, decât să cunoască environmentul așa cum este el în mod obiectiv” (p. 6). În acest sens este introdus termenul de „construal”, designând modul în care oamenii percep, înțeleg și interpretează lumea socială. Lucrarea are cinsprezece capitole grupate în cinci părți: 1) Introducere în psihologia socială; 2) Metodologie: procesul cercetării științifice (Partea I: Introducere); 3) Disonanța cognitivă și trebuința stimei de sine; 4) Cognația socială: cum gândim despre lumea socială; 5) Percepția socială: cum îi înțelegem pe alții; 6) Autocunoașterea: cum ne cunoaștem pe noi înșine (Partea a II-a: Autocunoașterea și cunoașterea lumii sociale); 7) Conformarea: influențarea comportamentului; 8) Atitudinile și schimbarea atitudinilor; influențarea gândirii și sentimentelor; 9) Procesele de grup (Partea a III-a: Influența socială); 10) Atracția interpersonală: de la primele impresii la relațiile intime; 11) Comportamentul prosocial: de ce îi ajutam pe alții?; 12) Agresivitatea: de ce facem rău altora?; 13) Prejudecățile: cauze și remedii (Partea a IV-a: Interacțiunea socială); 14) Sănătatea și mediul înconjurător; 15) Justiția și afacerile (Partea a V-a: Aplicații ale psihologiei sociale).
- **U. Linderberger și B. Baltes** găsesc o corelație statistic foarte semnificativă, la vârstnici, între diminuarea activității sensoriale (văz, auz etc.) și degradarea lor cognitivă, atât la nivelul inteligenței, cât și al memoriei (*Sensori Functioning and Intelligence in Old Age: A Strong Connection*, în „*Psychology and Aging*“, 1994, nr. 9, pp. 135 - 154).
- Volumul coordonat de **Serge Moscovici** (*Psychologie sociale des relations à autrui*, Paris, Nathan, 1994) cuprinde teme care ilustrează „ceea ce este profund și permanent în viața noastră de colectiv”: 1) Litere de amor-propriu: consecințe afective ale purei apartenențe la sine (Jozef M. Nuttin Jr.); 2) Corpul, persoana și celălalt (Denise Jodelet); 3) Formele elementare ale altruismului (Serge Moscovici); 4) Competențele sociale (Michael Argyle); 5) Reputația socială (Nicholas Emler); 6) Influențele conștiente și inconștiente (Serge Moscovici); 7) Credințe interne și credințe externe (Jean-Léon Beauvois și Nicole Dubois); 8) Reflecții asupra celuilalt: o abordare socio-cognitivă (Louise F. Pendry, C. Neil Macrae și Miles Hewstone); 9) Mentalitatea prelogică a lumii primitive și mentalitatea psihologică a lumii civilizate (Serge Moscovici); 10) Supunerea liber-consimțită: schimbarea atitudinilor și comportamentelor sociale (Robert Vincent Joule); 11) Relații sociale și organizări cognitive (Willem Doise); 12) Diferențe dintre sexe (Barbara Lloyd). Volumul coordonat de **Serge Moscovici**, în completarea „*Introducerii în psihologia socială*” (1984), a fost tradus în limba română la Editura Polirom (Iași, 1998).
- **Morton Hunt**, analizând *istoria psihologiei sociale* (în special, cea americană), apreciază că noul domeniu de cunoaștere și-a dobândit o adevărată identitate numai după ce a fost depășită orientarea

behavioristă, o dată cu axarea pe studiul proceselor mintale. Studiile asupra moralului armatei și comportamentului soldaților, asupra schimbării atitudinilor au atras atenția publicului și au ajutat la recunoașterea statutului acestei tinere științe (*The Story of Psychology*, New York, Anchor Books Edition, 1994).

- **Serge Moscovici**, considerând că nu se poate spune despre o persoană că este altruistă și că totdeauna va avea un comportament prosocial, apreciază că totul depinde de situație, de relație. **Serge Moscovici** distinge trei clase sau trei forme de **altruism**: altruismul participativ (în care sinele și celălalt nu sunt cu adevărat distincte), altruismul fiducios (care depinde de gradul de încredere pe care persoanele în cauză îl percep sau doresc să-l stabilească între ele) și altruismul normativ (bazat pe norma responsabilității) (*Les Formes élémentaire de l'altruisme*, în *Psychologie sociale des relations à autrui*, S. Moscovici, ed., Paris, Nathan, 1994, pp. 71-87).
- **Jacques-Philippe Leyens**, **Vincent Yzerbyt** și **Georges Schadron** publică lucrarea „*Stéréotypes et cognition sociale*” (Hayen, Mardaga, 1994), în care sunt analizate definițiile stereotipurilor și procesele de stereotipizare, modalitățile de măsurare a stereotipurilor, teoriile clasice ale stereotipurilor, identitatea socială, cogniția socială, fenomenele de intergrup și informația categorială, diluarea stereotipurilor. Concluzia autorilor, contrară concepției clasice conform căreia stereotipurile sunt judecări rigide, suprasimplificatoare și eronate, este că stereotipurile fac parte din percepția socială și că ele funcționează ca „explicații teoretice naive ale lumii” (p. 274).
- **J.R. Eiser** aseamănă atitudinile cu sentimentele: față de o persoană, în raport cu un grup sau cu un eveniment noi adoptăm o anumită poziție pro sau contra, fără a ne putea da seama foarte exact de ce (J.R. Eiser, *Attitudes, Chaos and the Connectionist Mind*, Oxford, Blackwell, 1994).
- **Derek Edwards** abordează, în perspectivă **cognitivistă**, o serie de fenomene și procese psihosociale, precum: acțiunea umană, limbajul și comunicarea, interacțiunea socială, percepția și memoria socială (*Discourse and Cognition*, Londra, SAGE Publications, 1994).
- **Jean-Claude Abric** prezintă **teoria nodului central** al reprezentărilor sociale, pornind de la ideile lui **F. Heider** (1927), **S. Arch** (1946) și **S. Moscovici** (1961). Conform acestei teorii **nodul central** constituie elementul fundamental al reprezentărilor sociale, pentru că el determină semnificația și organizarea acestor reprezentări. Nodul central (sau nodul structurant) asigură două funcții: funcția generativă (a sensului reprezentării) și funcția organizatorică (a elementelor din structura reprezentării). Analizând teoretic reprezentările sociale, **Jean-Claude Abric** identifică patru funcții ale acestora: funcția de cunoaștere (de înțelegere și de interpretare a realității), funcția identitară (de specificare a grupurilor), funcția de orientare (de ghidare a comportamentelor) și funcția justificativă (de argumentare a posteriori a comportamentelor și atitudinilor) (vezi *Pratiques sociales et representations*, Paris, P.U.F., 1994, pp. 11-37).

1995

- La Editura Academiei de Înalte Studii Militare apare lucrarea „*Zvonul*”, de **Gheorghe Arădăvoaice** și **Dan Niță**. Difuzarea și tipologia zvonurilor, relația dintre sistemul de comunicare în masă și zvonuri, analiza zvonurilor care au circulat în armată în timpul evenimentelor din decembrie '89 structurează această primă monografie românească de psihosociologie a zvonului.
- **Gabriel Mugny**, **D. Oberlé** și **Jean-Leon Beauvois** prezintă rezultatele cercetărilor psihosociologice recente asupra normalizării și *influenței sociale* în volumul „*Relations humaines, groupes et influence sociale*” (Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 1995).
- **Petru Iluț** (n. 1945) abordează „*Structurile axiologice din perspectivă psihosocială*” (București, Editura Didactică și Pedagogică, 1995). Este discutată relația dintre **valori**, atitudini și comportamente. Se evaluează critic metodologia cuplului valori-atitudini. În final, se insistă asupra

schimbării sistemelor de valori și atitudini la tineri.

- **Ewa Drozda-Senkowska** și colab. deschid un nou câmp de cercetare: iraționalitățile colective. **A. W. Kruglanski** și **Icek Ajzen** studiază erorile în judecățile umane, **R. A. Shweder** abordează gândirea magică în judecățile asupra personalității, **M. Schaller** **A. Maass** se ocupă de formarea stereotipurilor prin corelații iluzorii și categorizare socială, **F. Butera** și **G. Mugny** atrag atenția asupra erorilor de confirmare, infirmare și influență socială, în fine **S. Galam** și **S. Moscovici** propun o teorie a fenomenelor colective prin luarea în considerare a consensului și schimbării sociale (*Irrationalité collectives*, Lausanne, Delachaux et Niestlé S. A., 1995).
- **Luminița Iacob** face, în volumul al II-lea al lucrării „Modernizare - Europeanism. România de la Cuza Vodă la Carol al II-lea” (Iași, Editura Universității „A. I. Cuza”, 1995), analiza fenomenelor psihosociale de percepție, trăire și identitate etnică. În capitolul „Românismul se învață prin europeanism” sunt reproduse texte din autori clasici și moderni referitoare la destinul românesc, la calitățile și defectele românilor.
- Apare prima revistă de psihologie socială din România: „Psihosociologia Mass-media“, editată de **Septimiu Chelcea** (București, Institutul Național de Informații). Revista are apariție trimestrială.
- **Mirilia Bonnes** și **Gianfranco Secchiaroli**, de la Universitățile din Roma și din Bologna, aduc o contribuție semnificativă la conturarea domeniului *psihologiei ambientale*, într-o perspectivă psihosociologică (*Environmental Psychology: A Psycho-social Introduction*, Londra, SAGE Publications, 1995).
- **David Bakhurst** și **Christine Synowich** editează volumul „The Social Self” (Londra, SAGE Publications, 1995), în care sunt reunite contribuții internaționale privind sinele, identitatea și subiectivitatea.

1996

- În lucrarea „Discourse and Cognition” (Londra, SAGE Publications, 1996), de **Derek Edwards**, sunt examinate contribuțiile recente în studiile orientate cognitiviste, de psihologie discursivă, asupra categoriilor și metaforei, emoțiilor și narațiunii. Lucrarea, de factură interdisciplinară, se fondează pe etnometodologie, analiza conversației, filosofia limbajului și sociologia științei.
- **Adrian Neculau** coordonează primul volum de psihologie socială în care specialiști străini: Serge Moscovici (Franța), Augusto Palmonari (Italia), Gabriel Mugny (Elveția), Juan Antonio Perez (Spania), Jean-Claude Deschamps (Elveția), Alain Clémance (Elveția), Jean Maisonneuve (Franța), Jean Dubost (Franța), Véronique Guienne (Franța), Pierre De Visscher (Belgia), Fabio Lorenzi-Cioldi (Elveția), și români: ^at. Boncu, Luminița Iacob, A. Cosmovici, I. Dafinoiu, Mihaela Vlăsceanu, Elena Zamfir, N. Mitrofan și S. Chelcea abordează aspecte contemporane realizând „un inventar al noutăților, al subiectelor fierbinți” (p. 19), precum: reprezentările sociale ale grupurilor minoritare, reorganizarea memoriei sociale în perioada tranziției, cercetarea comunicării astăzi, perspectiva psihologică asupra schimbării, identitatea socială și identitatea personală, abordarea psihosociologică a sărăciei, personalitatea ca o construcție socială, rolurile sociale și conflictele de rol, noțiunea de atribuire, teoriile disonanței cognitive, influență socială și persuasiune, cooperarea și conflictul, dinamica grupurilor restrânse, agresivitatea ș.a. („Psihologie socială. Aspecte contemporane”, Iași, Polirom, 1996).
- **Mihai Țeahățchi** proiectează și coordonează primul volum de psihologie socială în care își aduc contribuția specialiști din România și din Republica Moldova (Câmpul social, Chișinău, Editura ^atiința, 1996). Specialiștii din Moldova de dincolo de Prut dezvoltă teme precum: „Relațiile interetnice, identificarea culturală și percepția etnosocială în comunitățile mixte” (Svetlana Rusnac), „Condițiile eficienței învățării în grup” (Ion Negură), „Geneza comportamentului”

delincvent la minori” (Lucia Savea), „Matricea identificatională” (Mihai Țeău), „Relația dintre anxietate și frustrație” (Dina Drența), „Comunicarea ca factor de autocunoaștere” (Daniela Sâmboteanu).

- **Sandra L. Murray, John G. Holmes și Dale W. Griffin**, investigând un număr de 82 de cupluri maritale și de coabitare, pun în evidență că satisfacția conviețuirii este asociată cu o percepție idealistă, nu realistă, a partenerului (parteneriei). Persoanele din cuplurile investigate erau mai fericite când îi idealizau pe parteneri și aceștia le idealizau, la rândul lor, în relațiile de **iubire romantică**. Este contrazisă astfel teza susținută de unii psihosociologi (P. Brickman, 1987) conform căreia idealizarea ar fi de natură patologică și ar trebui evitată. Imaginea despre partener este mai degrabă o oglindă a autoimaginii și a idealului decât o reflectare a atributelor partenerului (*The Benefits of Positive Illusion: Idealization and the Construction of Satisfaction in Close Relationships*, în „*Journal of Personality and Social Psychology*“, vol. 70, nr. 1, pp. 79 - 98).
- Apare primul volum de psihosociologie, coordonat de un specialist din România în colaborare cu un specialist din străinătate (**Adrian Neculau și Gilles Ferréol**, coord., *Minoritari, marginali, excluși*, Iași, Editura Polirom, 1996). **Serge Moscovici, Gabriel Mugny și Juan Antonio Pérez** analizează „Influența minorităților”; **Gilles Ferréol** (Franța) comunică despre „Reprezentările sociale ale Țiganilor”, iar **Adrian Neculau** despre caracteristicile grupului de țigani. Mai sunt incluse studiile: „Democratizarea și marginalizarea în societățile est-europene”, de **Temenuga Rakadjiiska** (Bulgaria); „O abordare psihosociologică a xenofobiei”, de **Margarita Sanchez-Mazas** (Elveția); „Surse de influență socială in-group și out-group și niveluri ale schimbării”, de **Bernard Personnaz și Marie Personnaz** (Franța); „Emigranții din Europa de Est în Olanda”, de **Monica Săvulescu-Voudouris** (Olanda); „Grupurile sociale marginale. Mecanismele separării”, de **Erhard Roy Wiehn** (Germania); „Experiența șomajului în Franța: procese de excludere și construcția identității”, de **Didier Demazière** (Franța); „O reconsiderare a sărăciei: autonomizarea și drepturile cetățenilor”, de **John Friedmann** (S.U.A.); „De la sărăcie la excludere: societate salarială sau societate a drepturilor omului?”, de **Pierre Strobel** (Franța). Dintre specialiștii din România își aduc contribuția la acest volum: **Luminița-Mihaela Iacob, Nicoleta Turliuc, Țefan Boncu, Lilian Negură, Teodor Cozma, Constantin Cucos, Mariana Momanu, Mihai-Răzvan Ungurenu, Ticu Constantin, Anca Stoica-Constantin, Alois Gherguț, Cornel Havârneanu, Octav Cristea, Puiu Lățeș, Liviu Chelcea, Gheorghe Iacob, Ion Dafinoiu, Cătălin Dîrțu**.
- Se tipărește versiunea în limba germană (*Sozialpsychologie: Eine Einführung*, Berlin, Springer, 1996) a „Introducerii în psihologia socială” (1988) de **Miles Hewstone, Wolfgang Stroebe, Jean-Paul Codol și Geoffrey M. Stephenson**, care oferă o perspectivă europeană a domeniului: accentul asupra relațiilor intergrupuri, influența minorităților, emoțiile ș.a. Comparativ cu ediția princeps, versiunea germană aduce informația la zi și sporește caracterul didactic al lucrării.
- Sub direcția lui **Claude Tapia** apare volumul „*Introduction à la psychologie sociale*” (Paris, Les Éditions d’Organisation, 1996), care se adresează, în primul rând, studenților, dar și practicienilor, lucrătorilor sociali, animatorilor socio-culturali, formatorilor și educatorilor. În „Introducere”, Claude Tapia susține că specificitatea psihosociologiei este dată de nivelul de abordare a obiectului observat, primul nivel fiind cel al psihologiei, al doilea cel al psihosociologiei și al treilea nivel al sociologiei (p. 15). De asemenea, autorul citat consideră că ceea ce singularizează psihosociologia, cristalizată într-o știință umană, este gândirea dialectică și abordarea faptelor sociale, în articularea perspectivelor micro și macrosociale. **Ewa Drozda-Senkowska** insistă asupra abordărilor teoretice în psihosociologie (Psihologie socială generală și experimentală). Referindu-se la „nașterea” psihologiei sociale ca disciplină științifică, autoarea face trimitere la anii 1890, 1895, 1902, 1908, ca momente importante. Se subliniază „ambiguitatea parentală” a psihologiei sociale, fondatorii

americani ai psihologiei sociale fiind unul psiholog (William McDougall), celălalt sociolog (Edward Ross). În fine, specificitatea psihosociologiei ar rezulta din articularea psihologiei cu sociologia. **Carmel Camilleri** prezintă emergența psihologiei interculturale, care se integrează în psihologia socială. Cea de-a doua parte a volumului include contribuțiile semnate de **Guy Karnas** (Psihosociologia muncii și ergonomia), **André Demailly** (Psihosociologia organizațiilor), **Daniel Alaphilippe** (Socio-psihologia bătrâneții).

- **Eddie Harmon-Jones** și **Jack W. Brehm** realizează o serie de experimente care susțin versiunea originală (L. Festinger, 1957) a teoriei disonanței cognitive, contrar revizuirii acesteia de către **Joel Cooper** și **Russell H. Fazio** (1984). Rezultatele experimentelor au demonstrat că producerea consecințelor aversive nu constituie o condiție necesară pentru producerea disonanței cognitive (Evidence that the Production of Aversive Consequences is not Necessary to Create Cognitive Dissonance, în „Journal of Personality and Social Psychology“, vol. 70, nr. 1, 1996, pp. 5 - 16).

LECTURI

Psihologia socială

(Social Psychology. În *Psychology Licensing Exam Review*, vol. 6, New York, Academic Review, 1995, pp. 123-190.)

Introducere

Psihologia socială este studiul modului în care gândurile, sentimentele și comportamentul unui individ sunt influențate de prezența actuală, imaginată sau implicită a altora. Ea a început cu teoreticienii europeni ai sfârșitului secolului al XIX-lea și începutul secolului al XX-lea (Tarde, Durkheim, Le Bon, Freud) care au introdus conceptul de „spirit colectiv”. În America, psihologia socială a fost introdusă în 1908, odată cu publicarea a două cărți: „*Introduction to social Psychology*” (Introducere în psihologia socială) de psihologul William McDougall și „*Social Psychology*” (Psihologie socială) de sociologul Edward Ross.

spirit colectiv
„group mind“

Psihologia socială americană a impus abordarea fenomenelor prin testarea experimentală a ipotezelor. Cercetarea s-a grupat, în general, în jurul unor teorii și teme specifice. La începutul secolului al XX-lea, atitudinea față de grupurile etnice constituia o preocupare principală a psihologiei sociale (Thurstone, Likert, Bogardus). Prin anii '50 studiul atitudinii s-a centrat pe schimbarea atitudinală (Hovland, Feshbach, Janis, McGuire). La mijlocul secolului nostru școala gestaltistă a generat cercetarea asupra conformismului (Asch, Sherif, Schachter), dinamicii grupului și teoriei câmpului (Lewin, Zeigarnik). Disonanța cognitivă și balanța cognitivă au devenit teme mari spre sfârșitul anilor '50 (Festinger, Heider, Osgood, Newcomb). Behaviorismul a influențat cercetarea privind învățarea S (stimul) - R (răspuns) (Hovland, Miller, Dollard, Doob), învățarea socială (Bandura, Mischel, Rotter) și schimbul social (Kelley, Thibaut). Temele actuale sunt: atribuirea (Heider, Kelley, Thibaut, Riecken, Valins, DeChamrs, Bem, Jones, Nisbett, Zimbardo), supunerea față de autoritate (Milgram), afilierea (Singer, Schachter), comportament de ajutorare (Latane, Darley), teoria rolului (Sarbin), comportamentul urban (Milgram) și psihologia mediului.

Istoric

Precursori europeni

Emile Durkheim (1858 - 1917)

Durkheim este unul din fondatorii sociologiei moderne și unul dintre primii gânditori europeni care a accentuat semnificația grupului în determinarea conduitei umane. El considera că un agregat social generează o unitate psihică ce reprezintă mai mult decât suma părților ei componente.

agregat social
„social aggregate“

Gustav LeBon (1841 - 1931)

Cartea lui LeBon - **Psihologia maselor** (1895) - reprezintă o lucrare clasică. El considera grupul ca guvernat de un spirit colectiv manifest caracterizat printr-o inhibare a intelectului, o intensificare a emoției, supunere la autoritate și o extremă sugestibilitate.

Sigmund Freud (1856 - 1939)

În lucrarea **Psihologia grupului și analiza eu-lui** (1921) Freud a prezentat o explicație metapsihologică pentru tipul de comportament de grup descris de LeBon. Freud a susținut că forța care susține unitatea grupului este atașamentul pe care membrii grupului îl simt pentru conducătorul lor. Membrii își investesc libido-ul în conducător în felul în care pacientul îl investește în doctor sau în hipnotizator. Prototipul pentru acest tip de atașament bazat pe libidino îl reprezintă relația familială. Tipic pentru constelația familiei, copilul are sentimente frățești față de ceilalți membri ai grupului. Conducătorul, în schimb,¹ este obligat să-i trateze pe toți membrii în mod egal, așa cum un general îi tratează pe soldații săi. La fel atașamentul libidinal și renunțarea la eul rațional, similar cu ce se întâmplă într-o relație de dragoste exceptând componenta sexuală, explică supunerea oarbă și comportamentul irațional pe care le manifestă grupurile. Janis (1982) a denumit această atitudine „**group-think**” (gândire de grup). Se observă aceasta, ca exemple extreme, în comportamentele religioase.

În lucrarea „**Group Psychology**” (**Psihologia grupului**), Freud afirma că este dificil să separi psihologia individuală de psihologia socială, pentru că idiograficul este prin natură legat de nomotetic: „În viața mintală a individului altcineva este implicat invariabil fie ca model, fie ca obiect, ca ajutor, sau oponent; și astfel de la început psihologia individuală, în sensul extins, dar pe deplin justificabil al cuvintelor, este în același timp psihologie socială” (1921/1961, p. 69).

Primii psihosociologi americani

Psihologia „hormică” a lui McDougall

William McDougall a elaborat psihologia socială în jurul teoriei instinctelor. El considera că atât comportamentul individual cât și comportamentul de grup izvorăsc din tendințele înnăscute sau moștenite și acestea sunt motivele oricăror gânduri sau acțiuni individuale sau colective. El și-a denumit punctul de vedere *psihologie hormică*. McDougall a fost foarte popular după ce a publicat: „**Introduction to Social Psychology**” (**Introducere în psihologia socială**) (1908). Abordarea darwinistă a instinctelor a pierdut, totuși, după 1920 în concurență cu punctul de vedere behaviorist, foarte apreciat în acea vreme.

spirit colectiv
„collective mind”

atașamentul față de
conducător
„attachment to
leader”

instincte
„instincts”

Allport și facilitarea socială

F.H. Allport a dezvoltat conceptul de facilitare socială utilizat pentru explicarea efectului de facilitare pe care ceilalți îl au asupra performanței unui individ. Un studiu anterior al lui Triplett (1897) arăta că, în competiție, viteza cu care o persoană realizează o undiță crește. Allport a descoperit că pentru sarcini de memorare, ca de exemplu redarea asociațiilor de cuvinte, indivizii au performanțe mai bune când se află în grup.

Teoria facilitării sociale a lui Allport nu presupune vreun spirit de grup sau comportamentul de masă. Ceea ce un individ a dorit sau a simțit când a fost singur este ceea ce va dori sau simți și în grup, numai că amplificat. Astfel facilitarea socială accentuează mai ales aportul cuiva într-o anumită situație. Acest fapt a fost redescoperit de psihologii contemporani ai mediului (vezi Psihologia mediului în acest capitol).

Zajonc (1965) a postulat că prezența altora mărește eforturile competiționale. Într-unul din studiile sale el a pus babuști (o specie de pești - n.r.) să înoate printr-un labirint. În alt studiu a pus alte exemplare din aceeași specie în recipiente separate să urmărescă cum înoată ceilalți pești din specie. Aceștia au înotat mai bine în prezența „martorilor”. Explicația lui Zajonc constă în aceea că motivația indivizilor crește în prezența altora.

Dar efectul facilitării sociale este modulată sarcinii, după cum vă puteți imagina. Dacă comportamentul este memorat sau bine învățat, noi putem vedea efectul descris anterior. Dar dacă sarcina este complexă și nu prea bine învățată, vom observa un efect social scăzut. În acest caz competiția crescută va deveni anxietate interferată (interfering anxiety). Așa că, atunci când mergi la sala de examen, simulează că ești singur.

Allport a studiat de asemenea și comportamentul de conformare al oamenilor. Mulți oameni se conformează. Dar unii, cum sunt devianții, nu se conformează. Dacă cineva ar vrea să descrie grafic comportamentul de conformare ar obține o distribuție statistică în curba grafică alături de punctul conformării (să zicem prezentarea la timp la un curs universitar), cu cazuri din ce în ce mai puține pe măsura îndepărtării de acest punct. Aceasta pentru că cei mai mulți dintre noi se prezintă la curs când trebuie. Apoi, interesant și conform lui Allport, în general adevărat pentru cea mai mare parte a comportamentului uman, există o a doua grupare a cazurilor la antipod. Ca să continuăm cu exemplul nostru, totdeauna va exista un grup consistent de persoane care vor veni târziu și, într-un sens, el va alcătui o populație diferită, deși mai mică decât cea care se conformează și vine la timp. Dacă nu credeți asta, urmăriți ce se întâmplă la curs; mulți dintre voi vor veni în jurul orei începerii cursului (puțini vor veni mai devreme). Apoi vor veni din ce în ce mai puțini. Dar în primele 15 minute ale lecției, vor sosi un grup de întârziați (cam aceleași persoane de fiecare dată). Dacă am desena aceste cazuri, am vedea - ghiciți - o distribuție bimodală. Allport o numea *curba - j*, pentru că lui îi apărea ca un *j* răsturnat.

**facilitare socială
„social facilitation“**

**conformare
„conformity“**

Tendențe actuale

1. Expansiune. Din 1980, definiția psihologiei sociale s-a extins asupra modului în care comportamentul individual este modelat de factori externi, incluzând nu numai alți indivizi, ci și factori de mediu ca starea vremii,

zgomotul, spațiul fizic, clădirile sau economia. Acești factori nonsociali sunt studiați în paginile revistelor de psihologie socială actuale. Această definiție lărgită a devenit probabil cea standard pentru psihologia socială, și contrastează cu psihologia personalității, care se referă la modul în care factorii interni modelează comportamentul individual.

2. Situaționalism. Psihologia socială are astăzi o puternică orientare situaționalistă. Aceasta înseamnă că, fie că o știm sau nu, comportamentul nostru și chiar cunoștințele noastre sunt puternic modelate de variabile situaționale mult mai mult decât de personalitatea lăuntrică sau de caracterul nostru. Să luăm de exemplu, cercetarea clasică a lui Stanley Milgram asupra obedienței (1965, 1974), în care 63% din persoanele cărora li s-a cerut, într-un experiment de la Universitatea Yale, pentru 4,50 \$, să aplice șocuri electrice puternice unor subiecți de experiment au dat curs solicitării. Acesta constituie un exemplu extrem, dar util pentru a arăta că oamenii acționează ca răspuns la factorii situaționali, mai mult decât la tendințele lor interioare (care se dovedesc a fi un predictor comportamental slab). Asta pare să sune oarecum ne-american, dar constituie un rezumat corect al rezultatelor unui secol de cercetare psihosociologică.

**determinanți
situaționali ai
comportamentului
„situational
determinates of
behavior“**

3. Metode. Experimentul de laborator continuă să fie coloana vertebrală a psihologiei sociale. O analiză a articolelor din revistele de psihologie socială din anii 1960 și 1970 arată că procentul studiilor bazate pe cercetarea de laborator crește de la 67% la 74% (Higbee și colab., 1982). Cauza acestei preferințe puternice a psihosociologilor o constituie gradul înalt al controlului posibil, ceea ce face din experimentele de laborator „cea mai bună metodă de a stabili dacă ceva anume cauzează într-adevăr altceva” (Aronson și colab., 1990, p.9).

**metode de cercetare
„research methods“**

Mai mult, comparați cu psihologii din alte specialități, psihosociologii folosesc o largă categorie de metode de cercetare: experimentul de teren (Takooshian și colab., 1977), cvasiexperimentele (Cook și Campbell, 1979), observația (Crosby și al. 1980), cercetarea arhivelor, jocul de rol (Haney și colab., 1973), etnometodologica („violarea normelor”) și anchetele prin chestionare, interviu sau scale (Robinson, Shaver și Wrightsman, 1991).

Atitudinile

Atitudinile au fost, din punct de vedere istoric, o semnificativă arie de cercetare în psihologia socială. Atitudinile se definesc ca predispoziții relativ stabile și de durată de a acționa, gândi sau simți într-un anumit fel față de un anumit obiect sau persoană. Atitudinile au o dimensiune comportamentală, una cognitivă și una evaluativă. Adeseori aceste dimensiuni sunt contradictorii și în conflict. De exemplu, anumite persoane pot să simtă într-un fel - să spunem că fumatul este rău - sau pot să știe anumite lucruri ca acela că există o relație directă între fumat și cancerul pulmonar și totuși aceste persoane continuă să fumeze.

**sentimente și
comportamente
„feeling and
behavior“**

Între cele trei componente ale atitudinii, modul cum simțim - componenta

evaluativă - este cea mai importantă, cea mai simplă și mai greu de schimbat. Dacă suntem bine dispuși față de ceva sau nu, depinde, în primul rând, de modul cum evaluăm acest lucru după dimensiunea bun-rău. Acest enunț se bazează pe cercetarea cu ajutorul diferențiatorului semantic (Osgood și colab., 1957). Deci, sentimentele îți vor determina probabil atitudinile chiar dacă înțelegerea rațională și cunoașterea ar fi contra. De exemplu, mulți îl apreciază pe Nixon personal foarte negativ dar asta nu afectează deloc părerea lor că el a pus capăt războiului din Vietnam și a inițiat relațiile cu China.

diferențial semantic
„semantic differential“

Perspectiva istorică

Studii timpurii cu privire la atitudini au fost întreprinse în anii 1920. Bogardus (1925) a elaborat o scală a distanței sociale care măsoară sentimentele unei persoane față de diferite grupuri etnice. Sunt șapte itemi referitori la diferite grade de acceptare socială, cum ar fi: acceptarea rudeniei, acceptarea vecinătății, acceptarea de a munci împreună, admiterea ca cetățean. Subiecții stabilesc la ce distanță ar accepta diferite naționalități. Între timp, prejudecățile etnice americane favorizau pe englezi, canadieni, irlandezi, scoțieni și japonezi. Cele mai puțin favorabile atitudinii erau cele față de evrei, negri, greci, mexicani și turci. Bogardus a repetat studiul în 1947, cu rezultate similare. Katz și Braly (1933) au cerut unui grup de 100 studenți de la Universitatea Princeton să atribuie trăsături pentru zece naționalități diferite. S-a observat un mare acord stereotip chiar și atunci când studenții nu fuseseră niciodată în contact cu respectivele grupuri etnice. De exemplu, turcii au fost caracterizați ca foarte religioși, chinezii ca foarte superstițioși, americanii erau considerați harnici, și italienii artiști. Guilford (1931) a cercetat prejudecățile etnice a peste 1000 de studenți din universități de-a lungul întregii țări. El a descoperit că existau acorduri stereotipice strânse ale atitudinilor.

distanța socială
„social distance“

O aplicație mai recentă a scalei distanței sociale o reprezintă studiul lui Rockeach și colab., (1960), în care subiecții trebuiau să măsoare cât de prietenoși s-ar simți față de persoane care aveau păreri diferite de ale lor în probleme importante. Rezultatele au indicat că atitudinea lor față de acestea se baza mai mult pe similaritatea credințelor decât pe cea de rasă sau religie. Cu toate acestea, când condițiile nu sunt atât de potrivite sau destul de controlate, este probabil ca prejudecata socială să fie încă un factor izbitor, mai ales în ceea ce privește relațiile sociale intime.

Măsurarea atitudinilor

Începutul preocupărilor de măsurare a atitudinii a fost întreprins de Thurstone, Likert, Guttman, Stevens și Coombs.

Scala Thurstone (1929)

Un mare număr de experți formulează un număr mare de enunțuri privind un subiect, cum ar fi pedeapsa capitală. Declarațiile, în jur de 300, sunt așezate de la „pro“ (persoanele care împușcă polițiști trebuie executați pe scaunul electric) până la „anti“ (ucigașii sunt în fond oameni bolnavi și au nevoie de ajutor psihiatric). Experții plasează enunțurile în grupuri, de obicei 11, după cum consideră ei că ar putea fi situate pe continuumul pro-anti. Ei nu trebuie să

scala Thurstone
„Thurstone scale“

califice enunțurile după cum simt ei cu privire la situație, ci mai degrabă trebuie să le califice în termenii favorabilității sau nefavorabilității față de problema centrală. După ce experții sortează enunțurile, se pot calcula valorile pentru fiecare enunț. Cele lipsite de ambiguitate, cele cu cea mai mică variabilitate, sunt incluse în scala finală. Unui subiect i se dă scala finală și i se cere să sublinieze itemii cu care este de acord. Mediana valorii scalate a itemilor selectați de către subiect reprezintă scorul atitudinii sale față de problema dată.

Scala Likert (1932)

Scala Likert este mai ușor de administrat decât scala Thurstone. Subiecților li se cere să aprecieze un număr mare de declarații pe o scală cu 5 sau 7 trepte, de la „acord puternic” la „dezacord puternic”. Scorul atitudinii este dat de suma valorilor individuale pentru fiecare răspuns. Este o scală sumativă. Scala Likert nu utilizează experți. Enunțurile sunt date direct subiecților.

scara Likert
„Likert scale“

Scala Guttman (1944)

Guttman a propus o scală unidimensională care este cumulativă. Ideea fundamentală este că itemii pot fi aranjați într-o ordine așa încât un individ care este de acord cu un anumit item acceptă toți itemii cu un rang inferior. Un exemplu este un chestionar despre vise. Itemii ar trebui să fie: a) Visez cel puțin o dată pe lună; b) Visez cel puțin de două ori pe lună; c) Visez cel puțin de trei ori pe lună etc.

scala Guttman
„Guttman scale“

Scala distanței sociale a lui Bogardus este o scală de tip Guttman; se presupune că acceptând un grup pentru rudenie înseamnă că îl acceptă și pentru relații sociale mai distante. Scalele dezvoltării (Piaget sau Gesell) sunt tot scale Guttman. Programele care cer masterul pentru un nivel înainte de avansarea la nivelul următor sunt, de asemenea, scale de tip Guttman.

Probleme referitoare la măsurarea atitudinilor

Cîteodată oamenii dau răspunsuri care sunt mai degrabă dezirabile din punct de vedere social decât răspunsuri care să exprime adevăratele lor sentimente. Scala Edwards a dezirabilității sociale măsoară această diferență. De asemenea, oamenii tind să răspundă neglijent în diferite feluri. Grupurile de răspunsuri comune sunt: cei care spun da sau nu; extremiștii sau nonextremiștii și grupuri care încuviințează.

seturi de
răspunsuri
„response sets“

Oamenii mai pot dovedi și modalități de răspuns care folosesc cuvinte de felul: uneori, adesea, moderat.

Studii despre schimbarea atitudinală

Schimbarea atitudinii este în funcție de cel care comunică, de comunicare, audiență, țintă și de situație (Johnson, 1991).

Sursa

Persoana care emite un mesaj are un mare efect asupra persuasivității acestuia. O sursă (communicator) tinde să fie persuasivă în măsura în care ea

sau el dispun de oricare din următoarele trei trăsături: atractivitate, credibilitate (expertiză sau valoare de adevăr) sau putere (Aronson, 1992). Aceasta deoarece există un transfer a evaluării pozitive de la cel care comunică la obiect. De aceea cei care fac reclamă sunt bucuroși să plătească bine pentru susținerea unor surse credibile (ca medicii), atractive (ca celebritățile) sau puternice (ca figurile politice). Ar trebui să vă amintiți că Ronald Reagan^{x)} făcea reclamă pentru becurile electrice GE. Înfățișarea plăcută, onestitatea și cunoașterea sunt foarte necesare pentru cel care comunică. În consecință, a ataca printr-un oponent una din aceste caracteristici înseamnă scăderea eficienței celui care comunică, indiferent de ceea ce conține comunicarea. Politicienii știu asta foarte bine. A descrie un oponent ca fiind „lipsit de importanță” este mai eficient decât să încerci să argumentezi rațional împotriva ideilor susținute de oponent.

Herbert Kelman (1961) a identificat trei tipuri distincte de influență specifice celui care comunică, o tipologie folosită încă de psihosociologi (Aronson, 1992).

1. **Internalizarea** se bazează pe **credibilitatea** sursei. Unii din cei care comunică, de exemplu US Surgeon General, sunt foarte influenți pentru că noi credem când ne spun ceva în urma expertizelor lor.
2. **Identificarea** se bazează pe **atractivitatea** sursei - cât de mult admirăm sau ne place o persoană. Exemple sunt celebritățile care conving, chiar dacă nu sunt experți în tema abordată.
3. **Compliance** se bazează pe **puterea** celui care comunică. Ea apare când sursa are capacitatea să ne recompenseze sau să ne pedepsească. Un șef poate să-și determine angajații să-și schimbe opinia (cel puțin public) bazându-se pur și simplu pe puterea pe care o are asupra lor.

Comunicarea

Pentru ca o comunicare să fie eficientă trebuie să includă un transfer de informații. De exemplu, instrucțiunile de folosire a unui TV trebuie să menționeze cel puțin modul în care se pune în funcțiune. Dar dincolo de punerea ascultătorului în temă, alte informații mai detaliate tind să aibă efecte diminuate (McGuire, 1969).

Prezentarea ambelor aspecte („pro” și „contra” - n.r.) într-o argumentare este mai eficientă dacă inițial persoana se opune problemei sau este mai bine informată sau inteligentă. Dacă aceasta este de la început favorabilă, mai puțin informată sau relativ neinteligentă o comunicare unilaterală („cu o singură față”, dar „pro” - n.r.) este mai eficientă. În plus, s-a descoperit că atitudinile fundamentate afectiv sunt mai susceptibile la argumente raționale, în timp ce atitudinile fundamentate cognitiv sunt mai susceptibile la argumente emoționale (Millar și Millar, 1990). Deci, argumentația trebuie centrată pe ceea ce îl face pe individul țintă să se îndoiască cel mai puțin.

Discrepanța între mesaj și poziția receptorului va afecta măsura în care persoana se va simți motivată să se schimbe. Dacă, de exemplu, simțiți cu toată tăria că uzinele nucleare sunt periculoase și nu trebuie autorizate veți neglija

atractivitatea sursei
„communicator
attractiveness”

tipuri de influență a
celui care comunică
„types of
communication
influence”

comunicarea despre faptul că aceste uzine sunt sigure, necesare și trebuie autorizate. Aici avem o discrepanță foarte mare. Dacă însă, veți auzi o expunere a unui om de știință foarte celebru în probleme nucleare (care nu este plătit de industria nucleară și nu are nici un interes în promovarea acesteia) care spune că, în anumite circumstanțe, operații de nivel foarte scăzut în acest domeniu sunt acceptabile, veți fi înclinat mai puțin să respingeți argumentația. Chiar dacă o veți respinge, totuși, nu o veți face foarte repede. Aceasta pentru că discrepanța nu este la fel de mare ca în prima situație și puteți să întrerupeți ascultarea comunicării și să vă gândiți la ea, indiferent ce hotărâți să faceți în cele din urmă. Iată o situație de discrepanță moderată (opusă celei înalte) asociată cu o sursă foarte credibilă. Acum, dacă ne gândim la o situație cu disonanță (discrepanță) și mai redusă veți înclina și mai mult să ascultați argumentația. Poate că savantul militează acum pentru transformarea tuturor uzinelor nucleare aflate în construcție și neautorizate încă în termocentrale. Această poziție este destul de apropiată de a voastră și s-o puteți găsi atrăgătoare. Așa că o puteți accepta.

Acesta a fost un exemplu de aplicație a teoriei judecării sociale (social judgment theory) care postulează că nivelul de schimbare a atitudinii este o funcție a diferenței dintre atitudinea inițială a subiectului și noua poziție sperată. O comunicare care se plasează pe sau în apropierea poziției ascultătorului se află în „latitudinea de acceptare” (latitude of acceptance) și va fi admisă. O nouă poziție pe care ascultătorul o găsește inacceptabilă se află în „latitudinea de respingere” (latitude of rejection).

Să luăm acum cazurile limită ale discrepanței mesajului, când nu este nici o discrepanță. Savantul nostru este la fel de radical ca și voi și susține demontarea tuturor uzinelor nucleare. În prezența acestei comunicări receptorul nu va face nimic, nu-și va schimba opinia. Fiindcă nu este nevoie de nici o schimbare; nu există nici o discrepanță care să motiveze persoana să se schimbe. Asta ne conduce la următoarea concluzie: pentru a face pe cineva să-și schimbe atitudinea, comunicarea trebuie să conțină mai mult decât minimul discrepanței, dar nu atâta discrepanță încât persoana să dezaprobe comunicarea și pe cel care o face la un loc. Acest fapt s-ar fi întâmplat în primul caz, în care omul de știință ar fi spus că uzinele nucleare sunt perfecte. Receptorul nu numai că ar fi respins mesajul, dar ar fi negat și valoarea savantului. Cealaltă parte a ecuației constă în aceea că o comunicare va produce o schimbare atitudinală mai evidentă, dacă cel care comunică este foarte respectat.

Efectele comunicării care înfricoșează au arătat că acele comunicări care produc o frică foarte mare tind să nu producă o schimbare atitudinală majoră. De exemplu, Janis și Feshbach (1953) au descoperit că studenților cărora li se transmiteau mesaje foarte amenințătoare despre cariile dentare erau mai puțin dispuși să-și schimbe atitudinea cu privire la periatul dinților decât cei cărora li se transmiteau mesaje mai moderate. Explicația constă în aceea că mesajele foarte înfricoșătoare puteau fi atât de copleșitoare încât subiecții le refuzau complet. Persoana se simțea atât de amenințată, încât se acomoda, părăsind cu totul câmpul comunicării, ignorând mesajul cu totul. Totuși, dacă, pe lângă mesajul înspăimântător, se comunică și ce este de făcut cu privire la situația respectivă, mesajul este, probabil, mult mai eficient.

mesaje discrepante
„discrepant
message“

mesaje incitante
„arousing message“

Teoria inoculării a lui McGuire folosește o analogie medicală și anume faptul că cel mai eficient mod de a crește rezistența organismului este de a crea posibilități de apărare. A ataca cu blândețe atitudinea unui individ înseamnă a-l face să se gândească la contraargumente. McGuire afirmă că este posibil să inoculeze oamenii împotriva atacurilor persuasive la fel cum îi inoculăm contra bolilor.

**teoria inoculării
„inoculation
theory“**

Fenomenul cunoscut ca „expunere simplă“ a fost studiat în profunzime și s-a ajuns la concluzia că este foarte puternic legat de atitudini (Zajonc, 1968; Bornstein, 1989). Înseamnă că, dacă cineva are o „expunere simplă“ la un mesaj, fără nici o întărire, va resimți, probabil, în mod pozitiv mesajul. Acesta este într-adevăr unul dintre principiile reclamei. Simplu fapt de a fi expus unei prezentări este adesea suficient pentru a genera o atitudine favorabilă. În timp ce expunerile repetate pot duce la plictiseală, cazul limită, prezentările pot fi astfel făcute încât să ridice motivația. Astfel, s-a descoperit că efectul expunerii crește dacă prezentarea este scurtă, dacă stimulul este încrustat într-o secvență de prezentări heterogene și dacă prezentările se repetă în timp.

**expunere simplă
„mere exposure“**

Publicul țintă

Schimbarea atitudinii este legată de variabilele de personalitate ale ascultătorilor. Oamenii independenți, cei cu o înaltă stimă de sine dovedesc mai puțină schimbare decât cei dependenți și lipsiți de stimă de sine. Inteligența pare să aibă o slabă legătură cu schimbarea atitudinală. Copiii sunt mai maleabili în atitudinile lor decât adulții. Diferențele între bărbați și femei în ceea ce privește persuasiunea sunt slabe și nesemnificative, chiar atunci când sunt relevante (McGuire 1985).

**caracteristicile
publicului
„audience
attributes“**

Grenwald (1980) s-a întrebat de ce este atât de greu să schimbi în mod fundamental atitudinile. El notează că oamenii tind să respingă mesajele care vin în dezacord cu opiniile lor și le acceptă pe cele care le confirmă. El a presupus că această tendință a cuiva de a-și menține propria imagine asupra lumii poate fi atribuită unor înclinații cognitive fundamentale, care asigură menținerea și păstrarea ansamblului cognitiv: a) egocentrism (eul este centrul informației și cunoașterii); b) beneficiul (dacă este bine ca eul să ceară credit, dacă este ca responsabilitatea să fie proiectată în afară); c) conservatorism cognitiv (dispoziția de a păstra ceea ce a fost deja stabilit). Grenwald a denumit aceste tendințe „înclinații ego-totalitare”(totalitarian - ego biases).

**atitudini dificil de
manevrat
„intractable
attitudes“**

Percepția persoanei

Psihosociologii au făcut multe cercetări, au acordat atenție și guvernul a cheltuit mulți bani pentru a se cunoaște cum ne percepem unii pe alții. Vom discuta despre percepția persoanei (person perception) în trei domenii: prejudecată, atracție interpersonală, comportament nonverbal.

Prejudecățile

Indivizii sunt mai predispuși la prejudecăți dacă au o stimă de sine redusă și dacă autoimaginea despre buna lor stare este amenințată (Wills, 1981). Acest

aspect a fost descris prima oară de Allport (1954), care, studiind studenții cu prejudecăți, i-a găsit că erau sub nivelul persoanelor obișnuite, foarte anxioși, plini de ură și sadici. Inconștient, în concordanță cu această concluzie, bigotul se simte amenințat și nesigur. Să rețineți că Allport scria pe vremea când conceptele psihanalitice erau în vogă. Indivizii care îndeplinesc aceste criterii vor avea mai mult ca sigur, prejudecăți față de grupurile din care nu fac parte (outgroups) în încercarea de a intensifica și a-și delimita concepția despre sinele lor rănit sau incapabil de integrare. Acest proces a fost numit comparație socială descendentă (în jos) (downward social comparison). Fenomenul a fost pus în evidență experimental prin manipularea concepției despre sine a subiectului, arătându-se că au greșit la un test sau că par lipsiți de valoare sau de inteligență etc. Ulterior astfel de subiecți tind să-i evalueze pe ceilalți mai negativ. Acest lucru este apreciat ca un efort compensator de creștere a stimei de sine (Crocker și colab., 1986).

Un model explicativ pentru modul de dobândire a prejudecăților îl constituie paradigma complianței propusă de Kelman (1961). Kelman distingea între complianță datorată recompenselor exterioare sau pedepselor, identificare bazată pe normele grupului de referință și internalizare a unei atitudini datorată valorilor interioare proprii persoanei. Aplicând acest model în cercetarea atitudinii americanilor albi față de negri, Crosby și colab. (1980) au găsit că albi sunt mai complianți față de atitudinile și comportamentele nediscriminatorii, dar nu au internalizat încă aceste valori lipsite de prejudecăți. Astfel, în situații în care subiecții albi erau făcuți să se simtă observați ei dovedeau mai puțin prejudecățile și discriminarea decât în situațiile în care ei se simțeau nesupravegheați. Concluzia lui Crosby și colaboratorii săi este că prejudecățile împotriva negrilor sunt puternice printre albi americani. Ei subliniază, totuși, că o schimbare de la discriminarea evidentă la forme mai subtile de rasism pare să indice începutul evoluției spre internalizare.

Această schimbare de la rasismul fățiș la cel subtil a fost denumit în forme diferite: „rasism simbolic“ (Kinder și Sears, 1981) sau „rasism modern“ (Mc Conahay și colab., 1981). Credințele de modă veche, manifeste au fost înlocuite cu noi credințe în care motivația rasistă fundamentală este ascunsă. De exemplu, obiecția față de realizarea unei balanțe rasiale între copiii de școală sunt puse în termenii unor interese personale, cum ar fi efectele asupra valorilor proprietății, în loc de termenii rasismului categoric, deschis, ca acela de a dori ca școlarii să fie în clase separate.

Studii longitudinale privind atitudinile și valorile naționale, utilizând Testul de valori Rokeach (Rokeach, 1967; Rokeach și Ball-Rokeach, 1989), continuă să identifice prejudecăți răspândite în Statele Unite. Din anii '60 americanii par să-și fi diminuat credințele în egalitate, s-au îndepărtat de o orientare morală de valoare colectivă și au întărit în schimb valorile competenței personale, vieții confortabile, sentimentului de realizare și distracției. În locul valorilor egalitare, există o aprobare generală față de preocuparea de sine.

Gordon Allport pune acest argument în termenii: personalitate *versus* forțe sociale (1954, 1968). Forțele sociale, ca legile împotriva discriminării, prezice el, pot fi doar slab implicate în schimbarea atitudinilor și comportamentelor. Variabile mai puternice, variabilele de personalitate sunt mult mai capabile să

**stima de sine și
prejudecățile
„self-esteem and
prejudiced
attitudes“**

**complianța,
identificare,
internalizare**

**„compliance“
identification
internalization**

**trecerea la
preocuparea pentru
sine
„shift to self
preoccupation“**

afecteze atitudinile și comportamentele legate de prejudecăți. S-a văzut acest lucru de-a lungul istoriei. În timp ce comportamentele deschise s-au schimbat pe seama forțelor sociale, ca diversele prevederi guvernamentale sau legale, rasismul latent nu s-a schimbat probabil deloc (Brewer și Kramer, 1985). Unii cercetători (Brewer și Kramer, 1985) au observat că legile guvernamentale schimbă comportamentul manifest mai mult decât atitudinile rasiste latente. Alții (de exemplu, Aronson, 1992) au accentuat că în timp ce legile guvernamentale ne modelează rapid comportamentul, există și o schimbare mai gradată în atitudinile noastre în direcția eliminării prejudecăților.

**efectul legilor
antidiscriminatorii
„effect of
antidiscrimination
laws“**

Reducerea prejudecăților

Prejudecățile de grup pot fi atât de intense încât să ducă la crearea imaginii dușmanului (Holt și Silverstein, 1989), bazată pe credința pe care un grup o are despre grupurile cu care se află în competiție. Un model clasic de a reduce prejudecățile de grup este de a favoriza sporirea contactelor interpersonale. Experimental au fost puși în contact oamenii din diferite grupuri etnice tipice. Această interacțiune ar putea reduce atitudinile legate de prejudecăți. Datele inițiale de cercetare priveau efectele locuirii interrasi (Deutsch și Collins, 1951; Wilner, Walkely și Cook, 1955).

**înmulțirea
contactelor
„increased contact“**

S-a descoperit că albi locuind într-o comunitate desegregată aveau mai puține prejudecăți și o atitudine mai favorabilă față de alte rase decât cei care trăiau în comunități segregate. Explicația ipotetică a fost legată de faptul că situația de nesezare (desegregated situation) conduce la mai multe contacte între grupuri și la mai multă cooperare. Creșterea cooperării și contactelor duce la atitudini cu mai puține prejudecăți.

**condițiile pentru
contact
„conditions for
contact“**

Aceste concluzii au fost ulterior rafinate. Astăzi se știe că simplul contact între grupuri nu este suficient. Fără apariția anumitor condiții, contactul singur este insuficient pentru a conduce la atitudini mai bune. Cook (1985) a sintetizat condițiile minime necesare pentru ca ipotezei contactului să producă rezultatele dorite:

1. Contactul trebuie să se realizeze între grupuri cu statusuri sociale egale.
2. Caracteristicile manifeste ale grupului exterior (out-group-ului) trebuie să apară persoanelor din propriul grup (in-group) ca fiind în măsură să contrazică prejudecățile lor.
3. Situația de contact trebuie să creeze șansele unei activități de cooperare reciprocă și realizarea unui scop comun.
4. Situația trebuie să ofere destule șanse pentru contactul individual astfel ca membrii fiecărui grup să fie percepuți de către ceilalți ca indivizi distincți mai degrabă decât ca membrii stereotip ai unui grup.
5. Normele sociale în situația de contact trebuie să favorizeze și să încurajeze cooperarea, egalitatea de grup și egalitatea asocierii în grup. Aceste principii pot fi aplicate pentru prevenirea conflictelor de grup în organizații (Schein, 1980). Aceste idei, deci, nu se aplică doar relațiilor dintre grupurile etnice sau rasiale.

Așa că într-o organizație trebuie să procedați, după cum urmează:

- a) Accentuarea obiectivelor producției pentru întreaga organizație.

- Aceasta slăbește competiția între grupuri și reamintește fiecăruia că lucrează împreună pentru un țel comun.
- b) Trebuie încurajate interacțiunile frecvente între subgrupurile din organizații.
 - c) Angajații trebuie să se schimbe frecvent între diferite grupuri în cadrul organizației.
 - d) Grupurile trebuie descurajate să gândească despre câștigul altui grup ca despre propria lor pierdere. Maximizarea eficienței generale a organizației trebuie să rămână scopul fiecărui grup.

Atracția interpersonală

Variabile identificate a fi predictive pentru atracția interpersonală sunt: proximitatea fizică, atractivitatea fizică, caracteristicile personale și similaritatea atitudinilor.

proximitate
„proximity“

Toate celelalte condiții fiind constante, tindem să agreem persoanele din preajmă. Acest fapt rezultă din efectele pozitive ale familiarității și din faptul anticipării continuării interacțiunilor a căror consistență, conform teoriei, constrânge persoanele să se placă reciproc. Cu cât vezi mai frecvent aceeași persoană, să zicem, luând zilnic același tren cu tine, cu atât vei tinde să gândești de bine despre el sau ea. Acesta este așa-numitul „efect al simplei expuneri” (mere exposure effect) (Zajonc, 1968).

Tindem să ne placă, deasemenea, oamenii care ne seamănă. Corespondența pe anumite dimensiuni semnificative ca: atitudinea, originea etnică, religia, sau educația prezic simpatia și chiar camaraderia. Când ne aflăm împreună cu cineva ce ne seamănă și cu care ne înțelegem bine, relația este echilibrată.

Atractivitatea fizică duce la o mai mare plăcere datorită „efectului halo”. Persoanele atrăgătoare sunt percepute ca având multe caracteristici pozitive, de dorit. Atracția fizică constituie primul criteriu pentru atracția interpersonală când întâlnim prima dată pe cineva.

atractivitate
„attractiveness“

În plus, pare să existe o relație inversă între atractivitatea percepută și vârstă, așa că tindem să-i considerăm mai tineri pe cei care ne plac decât sunt ei în realitate. Poate că, totuși, este ceva adevărat în acest fapt. Persoanele atractive par să consume mult timp, să facă mare efort și să cheltuiască mulți bani pentru a-și ascunde ridurile și părul cărunt (Hess, 1991).

Asocierea dintre atractivitate și popularitate a fost relevată (Kalick și Hamilton, 1986) și ea debutează de timpuriu. Copiii și adolescenții vor aprecia ca fiind mai plăcuți acei dintre ei care sunt considerați mai atractivi. Putem numi acest fenomen: „frumosul este bun” sau „frumusețea este cea mai bună” („beautifol is good”; „beauty is best”) (Berscheid, 1985; Eagly și colab., 1991).

Atracția mutuală este destul de mare în cuplurile romantice. Atractivitatea între prieteni nu este tot atât de puternică și variază în funcție de apartenența la gen (masculin/feminin). În ceea ce-i privește pe bărbați, prietenii se atrag aproximativ în egală măsură, în timp ce pentru femei fenomenul nu este la fel de clar (Feingold, 1988). Deci, diadele prietenilor sunt aproximativ egale în ceea ce privește atracția interpersonală; diadele prietenelor nu apar echivalente, excepție făcând diadele din filmul serial „Dallas”. Puteți verifica și dumneavoastră adevărul celor afirmate aici.

Dar dacă, inițial, în evaluările noastre ne bazăm pe atractivitatea persoanei, mai avem, totuși, și alte considerente pentru alegerea partenerilor. Pentru ca relațiile să pogrezeze de la întâmplări la legături mai profunde, folosim diverse criterii de alegere ca proximitatea, claritatea credințelor, atitudinilor, statuturilor sociale etc. Și aceste criterii sunt influențate de sex. Bărbații preferă parteneri care sunt atrăgători din punct de vedere fizic. Femeile preferă să se împrietenească cu bărbați educați și cu mari posibilități de câștig (Bersheid și Walster, 1974; Symons 1979). S-a formulat ipoteza că acesta ar fi rezultatul normelor sociale moravurilor (social mores); femeile, neavând ele însele putere o dobândesc prin selecția partenerilor, acesta fiind drumul obișnuit pe care îl urmează în mobilitatea ascendentă (Buss și Barnes, 1986). Vă puteți gândi la asta ca la fenomenul „Henry Kissinger”. Domnul Kissinger, vă reamintiți, era cel mai admirat și dorit burlac dintre oficialitățile de la Washington.

Ne plac, de obicei, oamenii care sunt deschiși într-o măsură moderată și sinceri. Dar sinceritatea trebuie să fie adecvată situației și să fie reciprocă. De aceea, ne plac mai mult oamenii care dovedesc o sinceritate ca ceea pe care ne-o permitem noi înșine (Altman și Taylor, 1973).

sinceritate
„self disclosure“

Comportament nonverbal

Între oameni, la fel ca și la alte specii, peste 80% din comunicarea interpersonală este nonverbală. Percepem constant pe ceilalți pe baza unor factori neverbali, ca expresia facială, postura corporală, privirea, îmbrăcămintea, gesturile, și aspecte paralingvistice (tonul vorbirii mai degrabă decât conținutul ei). În conversația directă, indivizii diferă mult în expresivitatea lor ca transmițători ai semnalelor neverbale și în sensibilitatea lor ca receptori ai indiciilor neverbale. Comportamentele neverbale (ca expresiile faciale) sunt surprinzător de asemănătoare (consistent) în diverse culturi, indicând componente universale, posibil genetice (Ekman, 1985).

Detectarea minciunii

Am putea să aflăm când cineva minte prin comportamentul său nonverbal ? Cercetarea acestui fapt pornește de la un consens general asupra faptului că nici chiar specialiștii foarte bine antrenați (ca profesioniștii în utilizarea „detectorului de minciuni“, polițiștii, judecătorii sau psihiatrii) nu pot folosi cu certitudine informațiile obținute prin observarea comportamentelor nonverbale pentru a distinge, minciuna de adevăr (De Paulo, Sontag și Lassiter, 1985; Krauth, 1980; Ekman și O’Sullivan, 1991; Saxe, 1991). Nu există nici o corelație între încrederea noastră și corectitudinea noastră în detectarea minciunii (Ekman și O’Sullivan, 1991). Cu alte cuvinte, nu putem niciodată să fim siguri că atunci când simțim că ceva este adevărat, realmente, acest lucru chiar așa este.

Presiunea socială

Conștienți sau nu, ne simțim deseori obligați să ne comportăm într-un anumit fel datorat presiunii sociale. Cercetările privind influența socială au urmat cu consecvență studiile clasice vizând conformarea, realizate de Solomon Asch (1956) și cele asupra supunerii (obedience) realizate de studentul său Stanley

Milgram (1965).

Conformarea de grup

Psihosociologul gestaltist Solomon Asch și-a pus întrebarea ce s-ar întâmpla dacă un student de la un colegiu s-ar găsi în dezacord cu părerea unanimă a celorlalți colegi cu privire la un fapt oarecare. Oare studentul se va conforma majorității sau va persista în judecata personală ? Asch a studiat acest fapt în seria sa clasică de experimente de laborator.

În condiții de control (experimental - n.r.), studenții testați individual făceau 0% erori în judecata asupra a trei linii A, B, C între care trebuiau să recunoască pe aceea egală în lungime cu o linie X. Dar când alți studenți erau testați în grupuri de la 5 la 15 persoane (instruiți să dea răspunsuri false), aproximativ 75% din subiecții naivi se conformau cel puțin o dată la greșeala majorității. Rata aproximativă a conformării conducea în 35% din cazuri la răspunsuri eronate.

De ce se conformează subiecții ? Psihosociologii au distins două tipuri de conformitate foarte diferite. În conformarea informațională indivizii utilizează comportamentul celorlalți ca pe o sursă de informare corectă cu scopul de a evita să facă greșeli, mai ales când ei nu sunt siguri de propriile lor cunoștințe. În conformarea normativă subiecții urmează norma grupului doar datorită presiunii de grup, datorită dorinței de a fi acceptați de grup și pentru a evita să fie criticați.

Subiecții simt mai multă presiune când grupul este: a) unanim fără a oferi subiectului nici un aliat; b) format din cel puțin trei persoane (deși mai mult de trei nu asigură creșterea conformării); c) numărul erorilor era scăzut când încrederea de sine a subiectului era redusă. Ca mulți din experimentatorii care au utilizat metoda sa, Asch (1956) și-a exprimat surpriza de a vedea cât de des subiecții săi, adulți studenți foarte inteligenți își rezolvau prin conformare disensiunea cu grupul.

Grupurile foarte coezive sunt unite într-un mod pe care Janis (1971, 1972)

l-a numit gândire de grup. Morala înaltă, o credință puternică în invulnerabilitatea grupului, atitudinile similare împotriva celor care nu fac parte din grup și tendința de a raționaliza acțiunile grupului sunt manifestări tipice ale gândirii de grup. Membrii grupului practică frecvent autocenzura și atenția selectivă în receptarea informației pentru menținerea unanimității grupului. Să ne amintim scrierile lui LeBon sau Freud cu privire la comportamentul grupurilor. Pentru subminarea gândirii de grup se recurge la proceduri care încurajează inițiativa și judecata critică. Admiterea persoanelor cu vederi contrare în grup va slăbi gândirea de grup.

Uneori presiunea pentru conformare va produce efectul opus. Acest fapt a fost luat în considerație în teoria reactanței, propusă de Jack Brehm. Ideea este că, dacă o persoană percepe ca limitată puterea sa de alegere, va reacționa pentru restabilirea libertății pierdute sau amenințate. Cu alte cuvinte, există o

tipuri de
conformare
„types of
conformity“

gândirea de grup
„group-think“

slăbirea gândirii de
grup
„reducing
groupthink“

reactanța
„reactance“

tendință crescândă de a acționa împotriva restricțiilor impuse în scopul apărării libertății proprii. Condițiile limitate sunt legitimate de modul de percepere a restricțiilor. Urmașii din Jonestown își restrânseseră chiar opțiunile lor de viață, acceptând indicațiile autorității, nedovedind nici o reactanță. Acest fapt este explicat de Milgram (vezi Obedience to Authority) ca supunerea față de o autoritate percepută ca legitimă.

Când un membru al unui grup contrazice consensul de grup, grupul face eforturi variate să-l determine să se conformeze. Alți membri aduc argumente, își susțin pozițiile și uzează de orice metode despre care cred că ar putea să-l oblige pe deviant să-și schimbe părerea. Dacă el chiar se schimbă, este acceptat și tratat ca un membru obișnuit fără nici o prejudecată. Dacă, totuși, el își menține poziția deviantă, după o vreme, grupul încetează să mai comunice cu el. Persoanele pe care grupul nu poate să le influențeze sunt ignorate.

În general, toleranța la devianță descrește în funcție de stres. De exemplu, membrii grupului tind să respingă mai ales opiniile deviante, care sunt importante pentru grup. Deci, este stabilă o linie moartă, care aproape totdeauna conduce la o eventuală decizie (Kruglanski și Webster, 1991).

Grupurile cele mai coezive dovedesc cea mai mare conformare. Coeziunea este definită ca înclinația membrilor grupului de a dori să rămână în continuare ceea ce sunt, adică membrii ai grupului respectiv.

În anumite circumstanțe, totuși, influența poate să se manifeste și în alt fel - o minoritate poate să influențeze majoritatea (Moscovici, 1976). Dar acest fapt apare numai uneori. Condițiile în care o minoritate va influența o majoritate sunt următoare: poziția minorității : a) consecvență; b) percepută de majoritate ca flexibilă (opusă rigidității); c) trebuie să corespundă într-un fel „spiritului timpului” predominant (prevailing social-zeitgeist); d) minoritatea nu trebuie să aibă un dublu status minoritar (de exemplu, să fie negri și împotriva discriminării ocupaționale, să fie femei și să fie împotriva pornografiei; să fie socialiști și împotriva apărării puternice a subvențiilor (Mass și Clark, 1984).

Conformarea la falsele emoții

Experimentul clasic al lui Schachter și Singer (1962) a arătat în ce fel se leagă emoțiile de realitatea socială. Experimentatorii au dat subiecților epinefrin - un drog care produce o exacerbare a emoțiilor. Apoi subiecții au fost aduși în camere în care se aflau alte persoane (asociați ai experimentatorului) unele manifestându-se euforic, altele furioși. Subiecții emoționați, care nu fuseseră informați în prealabil de efectul drogului, s-au contaminat de starea celorlalți subiecți. Cei care au fost duși în camera cu persoane euforice au devenit euforici, ceilalți au devenit furioși în prezența manifestărilor agenților furioși. Descoperirile lui Schachter fuseseră anticipate de Freud, care, în interpretarea unui caz de nevroză obsesională (1909), subliniase că adeseori se întâmplă să avem sentimente pe care nu ni le putem explica cu ușurință. În consecință, noi facem „false legături” ceea ce în limbajul psihosociologilor ar fi „atribuirile greșite”, deoarece cautăm să ne explicăm sentimentele așa cum putem mai bine: Noi nu obișnuim să avem afecte puternice în lipsa unui conținut de idei „și astfel, dacă acest conținut lipsește, îl înlocuim cu un substitut care într-un anume fel este potrivit, la fel cum poliția noastră când nu poate să prindă pe

**devianța
„deviancy“**

**atribuiri pentru
emoții
„attributions for
emotions“**

adevăratul criminal, arestează totuși unul în locul acestuia“ (p. 176).

Supunerea față de autoritate

Studiile asupra supunerii (obedience) față de autoritate ale lui Stanley Milgram (1963) sunt clasice. Milgram le-a spus subiecților săi că participă la un experiment de învățare și trebuie să administreze șocuri electrice studenților care vor da răspunsuri greșite. Subiecții puteau auzi, dar nu îi vedeau pe studenți. În realitate, studentul era un complice și toate instrumentele aparent autentice nu erau de fapt conectate. Subiectul era instruit de experimentator să administreze șocuri din ce în ce mai intense. Complicii simulează din ce în ce mai multă durere și, cum șocul pare să atingă nivele fatale, complicii nu mai răspund. Variabila dependentă era intensitatea șocului electric pe care-l va administra un subiect naiv. Milgram consultase în prealabil patruzeci de psihiatri care prevăzuseră că doar un procent din subiecți ar administra voltajul maxim. Rezultatul uimitor a fost că 62% din subiecți au mers pe drumul spre nivelul „fatal“ al șocurilor electrice.

Acest experiment demonstrează diferența între sentimente și comportament. Mulți dintre noi, inclusiv cei 40 de psihiatri, ar spune că oamenii înclină să fie mai mult sau mai puțin umani și de aceea s-ar comporta în maniere omenști. Aceasta înseamnă că atitudinile noastre ar prezice comportamentele noastre. Și totuși nu acesta a fost totdeauna cazul aici. Este un alt exemplu de modul în care este mult - determinat comportamentul nostru și adesea cauza cea mai importantă ține la fel de mult de stimulii din mediu, ca și de sentimentele noastre. Gândiți-vă la asta ca la ceva ce trebuie să vă fie foarte familiar dacă la examen ați avea de explicat relația între atitudini și comportament.

Alte experimente ale lui Milgram (1974) au variat situația. De exemplu, când laboratorul s-a mutat din prestigiosul campus de la Universitatea Yale într-un imobil oarecare din Bridgeport, supunerea s-a diminuat de la 63% la 48%. De asemenea, apropierea experimentatorului are și ea un efect. Când acesta este afară din cameră, dând ordine prin telefon, mai puțin de 25% din subiecți recurg la șocuri. Interesant că, în condițiile de legătură prin telefon, unii subiecți mințeau și spuneau că au aplicat șocurile, dar de fapt nu le aplicaseră. Unii psihosociologi au obiectat cu privire la cercetarea asupra supunerii, ca fiind lipsită de etică (abatere deontologică), acuzând că s-a utilizat înșelăciunea și s-a creat stres, fără să se fi cerut consimțământul subiecților (Baumrind, 1964). Totuși unii critici recunosc valoarea imensă a acestei cercetări, poate cel mai convingător și mai citat studiu din psihologia socială.

Interpretarea lui Milgram este că perceperea autorității legitime conduce la obediență. Așa cum explica Freud în „*Group Psychology*“, o persoană renunță la facultățile sale raționale și îl investește pe conducător cu puterea de orientare și control. Zimbardo (1965) a studiat un fenomen apropiat pe care l-a numit deindividualizare. Când există un anonimat personal și o difuziune a responsabilității, indivizii se comportă în moduri mai puțin acceptabile social. Zimbardo a arătat că subiecții care erau făcuți să se simtă anonimi și impersonali administrau șocuri semnificativ mai mari unei false victime decât subiecții identificați și individualizați. Mai departe, subiecții deindividualizați

**Studiile lui
Milgram
„Milgram studies“**

**determinanți
comportamen-tali
„behavioral
determinants“**

**dezindividualizare
“deindividua-
tion”**

își supuneau victimele la șocuri și când o meritau și când nu o meritau.

Într-un studiu ulterior al lui Zimbardo (Haney, Banks și Zimbardo, 1973) s-a aplicat această teorie situației prizonier/gardian. Douăzeci și trei de bărbați tineri, stabili din punct de vedere emoțional, s-au angajat voluntar să fie prizonieri sau gardieni. Cei 12 prizonieri sau au fost „arestați” de poliția locală și duși într-o „închisoare” din subsolul clădirii Universității Stanford. Ceilalți 11 gardieni lucrau în ture de opt ore. Dar prizonierii rămâneau în închisoare pe tot parcursul experimentului. Gardienii, de altfel oameni normali, au devenit curând aspri și chiar cruzi cu prizonierii. Acțiunile lor erau atât de suprarealiste și reacțiile prizonierilor erau așa de traumatice încât experimentul planificat inițial să dureze 14 zile s-a încheiat după șase zile. În acest moment final prizonierii erau bucuroși să fie liberi, dar gardienii nu erau atât de bucuroși.

**prizonieri și
gardieni
„prisoners and
guards”**

Într-o altă analiză clasică privind presiunea socială, Freuch și Raven (1959) au propus cinci tipuri de putere și după o revenire peste 25 de ani (Podsakoff și Schriesheim, 1985) au descoperit că cele cinci tipuri de modele erau încă folosite pe scară largă. Ca exemplu, considerați că aveți un șef care va cere (cu succes) să veniți într-o sâmbătă pentru a lucra în plus. a) Puterea coercitivă se manifestă când veți accepta doar de frică să nu fiți pedepsiți; b) Puterea recompensatorie se manifestă când acceptați pentru că veți fi răsplătiți; c) Puterea legitimă (sau autoritatea) se manifestă când resimțiți în interiorul vostru că șeful are autoritatea să vă ceară asta și să fie ascultat; d) Puterea de expert este aceea care vă face să credeți că șeful știe mai bine decât voi, așa că veți ceda în fața faptului că el știe mai multe lucruri despre necesitatea de a lucra sâmbătă; e) Puterea de referință se manifestă, când admirați sau ați vrea să fiți ca șeful vostru, astfel că veți accepta din respect personal pentru el. Orice influență a unui conducător poate să se bazeze pe una sau pe o combinație a acestor cinci tipuri de putere, fiecare are suportul său și este deosebită din punct de vedere conceptual de celelalte patru.

Experimentatorii au observat, cum câteodată, complianța crește dacă se începe de la o solicitare minimă și se ajunge la cereri sau solicitări din ce în ce mai mari (Freedman și Fraser, 1966). De exemplu, dacă mai întâi cereți unei persoane să semneze o petiție împotriva conducerii automobilelor în stare de ebrietate, probabil, că mai târziu persoana va accepta să pună un semn în fața peluzei atenționând conducătorii auto să fie prudenți. Ideea se bazează pe trucul „piciorul în ușa întredeschisă”. Lasă-te ușor acceptat de cineva și apoi persoana va fi mai deschisă la pretențiile tale mai mari.

**piciorul în ușa
„foot-in-the-door”**

O explicație a acestui fenomen al „piciorului în ușa întredeschisă” este aceea că autopercepția oricui este înclinată spre acceptarea atitudinii sau comportamentului odată ce a acceptat o altă atitudine sau un alt comportament similar, dar mai puțin puternic (DeJong 1976). Persoana ar dori să rămână constantă în atitudinile sau comportamentele sale inițiale.

Competiție și cooperare

Experimentului clasic de la Robbers Cave (Groapa hoților) realizat de

Sherif și colab. (1961) se referă la dezvoltarea și moderarea ostilității grupului prin competiție și cooperare. Băieți aflați într-o tabără de vară lângă Robbers Cave, Oklahoma, erau subiecții neștiutori pentru acest studiu. Băieții au fost cazați în două cabane și au fost manipulați să intre în competiție între grupuri. Aceasta a condus la ostilitate între grupuri și coerență în interiorul grupurilor. Ulterior manipularea introducerii scopurilor supraordonate, cerând eforturi conjugate, a părut să reducă rivalitatea și stereotipurile produse în prealabil. Cercetările au indicat că o bună comunicare este esențială în dezvoltarea comportamentului de cooperare (Bornstein și colab., 1989).

Cooperarea oamenilor a fost investigată utilizându-se jocurile cu „non-zero-sum“, jocuri în care câștigurile și pierderile însumate nu dau zero. În astfel de jocuri câștigul uneia dintre părți nu înseamnă neapărat pierderi de cealaltă parte. Dacă jucătorii cooperează, ei își micșorează pierderile și măjorează câștigurile totale. Rezultatele arată că și în cazul în care interesul general al jucătorilor este cooperarea, mulți totuși intră în competiție.

Cel mai cunoscut joc de acest fel este „Dilema prizonierului“. Perechi de subiecți având roluri în joc sunt suspecti de crimă. Ei sunt interogați separat și li se dau două alternative : să mărturisească sau să nu mărturisească. Jocul este astfel că, dacă amândoi subiecții nu recunosc fapta, vor fi doar vini minore îndreptate împotriva lor. Dacă unul mărturisește și celălalt tace, cel care a mărturisit primește un tratament bun, celălalt fiind foarte aspru pedepsit. Dacă ambii mărturisesc primesc amândoi pedepse severe. Cea mai bună strategie este ca amândoi subiecții să coopereze și să nu mărturisească. Rezultatele, totuși, arată că subiecții tind să mărturisească, sperând să-i înfunde pe ceilalți. Dar dacă ambii mărturisesc ei pierd amândoi. Este interesant de speculat dacă tendința noastră spre competiție este cauza sau efectul sistemului capitalist .

Agresivitatea

Psihosociologii disting, de obicei, între două tipuri de agresiune. O agresiune instrumentală, comportamentul este un mijloc de a soma pe alții să nu mai fie agresivi, cum ar fi tratarea nepoliticoasă a echipei conduse de către un jucător de fotbal. Prin contrast, agresiunea ostilă se caracterizează, prin eliberarea emoțiilor negative, de exemplu o luptă furioasă cu pumnii între atleți în timpul jocului. Rețineți că uciderea unui inamic de către un subiect este considerată instrumentală (în măsura în care implică îndatorirea mai mult decât emoțiile) sau ostilă (dacă este o eliberare a emoțiilor) sau poate însemna ambele lucruri.

Agresivitatea înăscută

Teoreticienii instinctelor (McDougall și Freud) și etologii (Lorenz) au considerat că oamenii au o trebuință sau un instinct înăscut pentru luptă. Lorenz (1963) a observat că unii pești tropicali par să aibă nevoi instinctive de agresivitate, iar când obișnuitele ținte sunt înlocuite, ei atacă orice țintă disponibilă.

Agresivitatea învățată

Conform teoreticienilor învățării sociale, agresivitatea este puternic influențată de învățare. Experimentele lui Bandura și colab., reprezintă

**competiția
„competition“**

**tipuri de
agresivitate
„types of
aggression“**

**instinctul
agresivității
„instinctual
aggression“**

agresivitatea

exemple clasice de răspunsuri agresive învățate, ca efect al observării agresiunii produse asupra altora sau al vizionării filmelor care prezintă acțiuni agresive. Aceste experimente au evidențiat faptul că subiecții (copiii) tind să imite comportamentul agresiv al adulților. Cu cât adulții sunt mai importanți, mai puternici, au mai mult succes și sunt mai plăcuți, cu atât mai mult sunt imitați de copii.

Alt efect al observării violenței, în special în mass-media, îl constituie dezinhibarea sau reducerea restricțiilor obișnuite impuse tendințelor agresive ale indivizilor. Acest fapt este denumit „banalizarea agresivității” (Berkowitz, 1984). Într-un experiment, de exemplu, bărbați și femei care văzuseră scene pornografice, aveau mai puține obiecții față de pornografie și propuneau pedepse mai blânde, comparativ cu subiecții expuși mai puțin unor scene pornografice (Zillmann și Bryant, 1982).

Ipoteza frustrare-agresivitate

O ipoteză majoră privind ubicuitatea agresivității în societatea umană este: teoria frustrare-agresivitate (Dollard și colab., 1939). Această ipoteză presupune că frustrarea este legată totdeauna de agresivitate și că actul agresiv este totdeauna precedat de frustrare. O modificare a acestei idei de către un autor original (Miller, 1941) considera că frustrarea conduce la un număr de răspunsuri și doar unul dintre acestea este o înclinare spre agresiune. Dar, conform ipotezei originale, dacă frustrarea continuă, reacțiile neagresive se pierd și răspunsul agresiv va deveni dominant în cele din urmă (Miller, 1941).

Ipoteză frustrare-agresivitate s-a extins și modificat considerabil în psihologia contemporană (Berkowitz, 1989). Acum se presupune că îmbinarea dintre frustrare și un răspuns agresiv include intervenția cunoștințelor, atribuirilor, învățării anterioare și a mijloacelor care caracterizează modul persoanei de a reacționa la factori potrivnici. Luându-se în considerare toate acestea, s-a descoperit că există probabilitatea ca oamenii care consideră că frustrarea pe care o trăiesc este accidentală și neintenționată să nu fie agresivi. Aceasta pentru că sistemul lor de atribuire este pus în joc să controleze reacția agresivă care altfel ar fi apărut (Zillmann, 1978).

Reformularea ipotezei frustrare-agresivitate presupune un model bistadial. Primul studiu stabilește că orice eveniment ostil (nu numai frustrarea) produce un efect negativ. Aceste sentimente negative, neplăcute conduc la o varietate de reacții expresiv-motorii. Răspunsurile, totuși, nu sunt neapărat agresive. Pot fi răspunsuri de fugă sau de evitare, spre exemplu. După această reacție inițială, cunoștințele devin operative, ceea ce influențează reacțiile emoționale și experiențele ulterioare. Cunoștințele activate la acest al doilea nivel al procesului nu sunt totdeauna conștiente, nici nu trebuie neapărat să implice atribuire, învățarea anterioară, constrângeri situaționale sau repertoriul caracterologic al persoanei. De acum, vechea teorie că frustrarea duce la agresiune este considerată prea simplistă pentru a fi utilizată și validă.

Reducerea agresivității

Catarzismul este constructul care prezice că exprimarea agresiunii în moduri acceptabile social reduce tendințele agresive. Feshbach (1955) a studiat acest

**învățată
„learned
aggression“**

**ipoteza frustrare-
agresivitate
„frustration-
aggression
hypothesis“**

**variabile
intermediare
„intervening
variables“**

catarzismul

lucru, făcând mai întâi pe subiecții de experiment să se înfurie, apoi lăsându-i să-și exprime ura prin fantezii (răspunzând la testul TAT), măsurând apoi agresivitatea acestora prin analiza verbalizării. Grupul de control care nu trecuse prin condițiile TAT-ului (Test de apersepcție tematic) au dovedit ulterior mai multă agresivitate decât grupul experimental.

Într-un alt grup, Feshbach (1961) a făcut ca jumătate din grupul enervat să privească la un film cu secvențe de box, în timp ce cealaltă jumătate a văzut un film neutru. Filmul neutru nu a avut efect de catarsis și acești subiecți au dovedit mai târziu mai multă agresivitate decât cei care văzuseră meciul de box. Concluzia a fost că atunci când un individ este furios, exprimarea agresivității în alte feluri decât modurile fizice deschise reduce furia și face mai mică probabilitatea agresiunii fizice care ar putea apare ca urmare a ei .

O serie de studii ale lui Berkowitz (1965) și ale altora au sugerat, totuși, ca în anumite circumstanțe, agresiunea deschisă crește după vizionarea unui film agresiv. Efecte similare au fost asociate cu urmărirea jocurilor video agresive (Schutte și colab., 1988). Berkowitz a explicat că un comportament agresiv este, probabil, consecința măsurii în care filmul justifică acțiunea agresivă (dacă tipul merită să fie bătut), a măsurii în care situația descrisă seamănă cu viața subiectului, sau cu măsura în care mai există alte elemente care provoacă agresivitatea în mediu (arme așezate pe mese etc.). În plus, există o relație între jocul agresiv și agresiunea reală existentă între adulți (Gergen, 1991).

Afilieră

Ipoteza conform căreia afilierea reduce frica a fost studiată de Schachter (1959). El le-a spus subiecților că vor participa la un experiment în care li se vor aplica șocuri electrice. Pentru jumătate dintre, subiecți șocul era descris ca foarte dureros (frică mare); pentru ceilalți, șocul era descris ca o mică furnicătură sau o țuitură (frică mică). Apoi li s-a spus subiecților că mai sunt 10 minute până la începutul experimentului. Li se lasă astfel posibilitatea să aleagă dacă să aștepte singuri sau împreună cu alți subiecți. Așa cum era de prevăzut, 62,5% din subiecții foarte înfricoșați au ales să aștepte împreună cu alții, în timp ce doar 33% dintre subiecții puțin înfricoșați au ales această alternativă.

Când frica este mare unii oameni au nevoi mai mari de afiliere decât alții. Schachter a descoperit că ordinea nașterii reprezintă o variabilă importantă (legată de acest fapt). Primii născuți și copiii singuri la părinți dovedesc o mai mare tendință spre afiliere. Tendința de afiliere slăbește, progresiv spre cei născuți ultimii.

Zimbardo și Formica (1963) au dezvoltat modelul lui Schachter. Ei au dat posibilitatea subiecților foarte înfricoșați să aștepte împreună cu alții, care la fel ca și ei urmau să ia parte la experiment și apoi cu alții care tocmai își încheiaseră participarea la respectivul studiu. Subiecții și-au exprimat preferința de a aștepta împreună cu ceilalți subiecți care urmau să ia parte la studiu. Cu cât sunt mai asemănători cu ceilalți, cu atât este mai puternică tendința de afiliere. Concluzia a fost că cei nefericiți nu doresc compania, așa cum se spune în general; ei doresc doar compania celor la fel de nefericiți.

În unele situații de sporire a fricii, totuși, în care probleme de supraviețuire, ca într-o intervenție chirurgicală pe cord, indivizii vor prefera asocierea cu

„catharsis“

provocarea
fricii și afilierea
„fear arousal and
affiliation“

persoane care au trecut cu bine experiența și sunt, deci, mai bine informate (Kulik și Mahler, 1989). Aici contactul cu persoane care au supraviețuit pericolului este reconfortantă.

O teorie aplicată pentru a explica astfel de date privind afilierea este teoria comparației descendente (Wills, 1981). Teoria comparației descendente (downward comparison theory) prezice că atunci când securitatea, stima de sine sau bunăstarea subiectivă a persoanelor este amenințată, ele tind să-și reducă aceste sentimente incomode comparându-se cu alte persoane mai nenorocoase. A alege afilierea cu persoane care urmează să suporte șocuri amintește de comparația cu alți nefericiți. Wills afirmă că orice comparație descendentă tinde spre cele mai scăzute statusuri, altele pot să ia forma „țapului ispășitor”, sau a agresiunii fățișe și este caracteristică persoanelor cu stimă de sine redusă mai mult decât celor care dovedesc o înaltă stimă de sine.

Comportamentul prosocial

În 1964, o femeie „Kitty” Genovese, a fost ucisă brutal la New York într-un episod care a durat 30 minute, în timp ce 38 din vecinii săi au auzit strigătele sale, dar n-au făcut nimic s-o ajute. Acest incident bizar a dus la intensificarea cercetării psihosociale cu privire la comportamentul de ajutorare, care a început să fie cunoscut mai mult sub denumirea de „comportament prosocial”, adică acel comportament de care beneficiază alții.

Primul studiu clasic făcut de Latane și Darley (1970) a evidențiat că prezența spectatorilor reduce ajutorul dat oricărei persoane. Ei au explicat lipsa de acțiune în cazul martorilor la omorârea lui „Kitty” Genovese prin ceea ce au numit difuziunea responsabilității resimțită de fiecare din ei. Presiunea necesară pentru intervenție nu era focalizată asupra nici unui dintre observatori. Acești psihosociologi au observat că modul de răspuns al subiecților la nenorocirea unei victime descrește iar timpul de intervenție crește concomitent cu numărul spectatorilor (celor prezenți). Acest efect este explicat prin trei procese psihosociale cu caracter general (Latané și Darley, 1970).

1. Unul este implicat în termenul uzual folosit pentru acest efect și anume „difuziunea responsabilității”. Un individ poate să nu se simtă responsabil în legătură cu ajutorul (cerut de o altă persoană) și acest sentiment se intensifică cu cât numărul celor prezenți crește. Individul se gândește că ceilalți, deasemenea prezenți, vor avea grijă lucrurilor care se întâmplă, că altcineva va ajuta cu siguranță.
2. Un al doilea proces explicativ este numit influență socială. Un spectator va cauta spre ceilalți pentru sugestii în legătură cu propriul comportament atunci când situația este ambiguă. Dacă ceilalți nu ajută, gândește cineva, probabil că situația nu este o urgență, iar ajutorul imediat nu este neapărat necesar.
3. Al treilea proces explicativ este evaluarea pe care fiecare om o face în termenii costului potențial al propriului său răspuns la cererea de ajutor. Dacă actul cuiva de a da ajutor este considerat necorespunzător, el va fi necăjit și rușinat. Altă dată, dacă se va afla în preajma victimei, această persoană se va simți responsabilă pentru disconfortul lui psihic ce ar putea să apară după petrecerea faptelor. Acest efect întârziat, de a crede că alții îl vor

apatia spectatorului
„bystander apathy”

difuziunea
responsabilității
„diffused
responsibility”

influența socială
„social influence”

costurile potențiale
„potential costs”

face pe cel care a ajutat responsabil de a fi cauzat ghinionul, a fost numit „confuzia responsabilității” (Cacioppo, Petty, Lasch, 1986).

Când o victimă este clar în suferință și problema sa nu este ambiguă, probabilitatea comportamentului prosocial crește. Piliavin, Rodin și Piliavin (1969) au demonstrat că un „complice” al cercetătorilor, simulând boala într-un metrou din New York, a fost ajutat aproape în orice încercare. Chiar și atunci când „complicele” dădea impresia că ar fi în stare de ebrietate el a primit ajutor în jumătate din situațiile experimentale.

În situații altruiste complexe și prelungite (voluntari lucrând cu persoane fără locuințe sau bolnavi de SIDA), motivația și eficiența au un impact sigur asupra comportamentului de ajutorare (Clary și Orenstein, 1991). Motivația altruistă pare să susțină comportamentul de acordare a ajutorului în condițiile creșterii costurilor și competența celui care oferă ajutor îi întărește activitatea.

Fenomenul descreșterii răspunsului individual în prezența unui mare număr de oameni a fost aplicat la situațiile de muncă. Latane și colab. (1979) au numit aceasta „încetinire socială”, productivitatea individuală scăzând pe măsura creșterii dimensiunilor grupului de muncă^{x)}.

Originea exactă a fenomenului de încetinire socială este neclar. El poate să apară din neîncrederea individului în efortul celorlalți sau dintr-o credință că evaluarea efortului grupului micșorează valoarea contribuției personale a fiecărui individ. Indiferent de etiologie, Latane și colegii săi au identificat încetinirea socială cu un fel de boală socială, deoarece ea are consecințe negative pentru instituțiile sociale. Interesant, încercările de mărire a coeziunii de grup în situațiile de muncă prin intermediul scopurilor grupului și forțele legate de sarcina grupului pot avea consecințele paradoxale ale scăderii performanței generale chiar și atunci când crește satisfacția lucrătorilor.

Latane crede că efectul creșterii numărului de persoane asupra comportamentului cuiva este o funcție de putere psihosocială, similară cu funcția puterii psihofizice descrisă de Stevens (vezi Psychophysics). Astfel, primul observator social are mai mult impact decât cel de al doilea, acest al doilea are mai mult impact față de al treilea etc.

Latane (1981) a arătat că astfel de funcții de putere sunt conforme cu date rezultate din unele observații din viața cotidiană. De exemplu, o persoană va da un bacșiș mai mare la un restaurant considerat ca procent din nota de plată decât două persoane, care vor da în aceeași perspectivă mai mult ca trei persoane, rata descreșterii procentului bacșișului urmând o curbă exponențială. Latane a sugerat că ospătarii ar putea, în consecință, să-și mărească venitul dacă prezintă liste de plată separate. Alternativ, vă veți micșora cheltuielile luând masa împreună cu un mare număr de persoane. Așa puteți să economisiți câțiva bani ieșind pentru prânz cu câțiva colegi și cerând plata la un loc.

Mai multe concluzii cu privire la comportamentul nostru social, și pentru mai multă siguranță cu privire la prezența sau absența fenomenului încetinerii sociale trebuie avute în vedere și alte variabile. De exemplu, când sarcinile sunt simple, plictisitoare sau cer același efort tuturor, va apare fenomenul încetinerii sociale. Totuși, când sarcinile sunt de dificultăți și complexități variate și când fiecare

încetinire socială
„social loafing”

funcția puterii
„power function”

persoană aduce o contribuție unică, fenomenul încetirii sociale este eliminat, chiar dacă efortul individual poate sau nu poate fi identificat (Harkins și Petty, 1982). Indivizii lucrează adeseori mai din greu dacă speră că unii din colegii lor vor avea performanțe mai scăzute într-o sarcină semnificativă (Williams și Karau, 1991).

Un alt factor despre care s-a stabilit că va crește mai degrabă decât va descrește eforturile personale este acela al implicării personale. Când ne gândim că este probabil că vom fi personal afectați de rezultatele sarcinii, nu o vom disprețui, indiferent dacă eforturile noastre vor fi sau nu identificabile (Brickner, Ostrom, 1986).

A fost observată o diferență legată de sex în ce privește comportamentul prosocial (Eagly și Cronley, 1986). De exemplu, în medie bărbații ajută mai mult decât femeile și femeile primesc mai mult ajutor decât bărbații. Acestea fiind faptele, ele merită unele explicații. Modul în care s-au realizat experimentele a favorizat obținerea unor rezultate părtinitoare față de sexul masculin. Cea mai mare parte a cercetărilor consta în folosirea pentru scurt termen a întâlnirilor între persoane străine care cer comportamente active de tip eroic. În aceste împrejurări rolurile sociale specific masculine sunt intensificate (Bem, 1974; Broverman și colab., 1972). Acele roluri sociale în care comportamentele de acordare a ajutorului specific feminine sunt mari, izbitoare, de exemplu îngrijirea și responsabilitatea în crearea unor relații (Gilligan, 1982) nu au fost testate în experimente tipice de întraajutorare. Astfel că afirmarea superiorității eroismului masculin față de cel feminin este, în realitate, un artefact al caracterului părtinitor specific cercetărilor (artifact of sex-biased research).

În ciuda orientării situaționaliste a primei perioade de cercetare asupra comportamentului prosocial, cercetătorii aduc mereu dovezi cu privire la ubicuitatea tendinței oamenilor de a ajuta pe alții. Batson (1990) accentuează faptul că există la oamenii, ca și la alte specii, o capacitate naturală și înăscută de a ajuta (îngrijii), că este normală empatia pentru altul, lipsită de motive egoiste și egocentrice.

Teorii despre comportamentul social

În măsura în care cercetarea de psihologie socială este adesea condusă teoretic, vom prezenta în rezumat în cele ce urmează câteva din teoriile cele mai bine testate.

Teoria câmpului

Kurt Lewin are un aport însemnat în psihologia socială. Concepția sa privind teoria câmpului (field theory) constă în noțiunea de coeziune (a forțelor care leagă părțile unui grup laolaltă și prin care acest grup rezista dezintegrării). Coeziunea depinde de valența pozitivă sau de atracția dintre membrii grupului. Ecuația lui Lewin este $C = f(P \times M)$, ceea ce înseamnă că orice comportament (c) este o funcție a interacțiunii între persoană (P) și mediu (M).

Lewin pornește de la spațiul de viață individual (suma tuturor evenimentelor posibile care influențează persoana). Trebuințele unei persoane dau naștere unei tensiuni care este redusă prin acțiune care o apropie sau o îndepărtează de un

diferențe de sex
„sex differences“

forțe în câmp
„forces in the field“

obiect în spațiul de viață. Obiectele care satisfac nevoi au valență pozitivă; în timp ce obiectele care îl amenință pe individ au valență negativă.

Orice persoană se îndreaptă spre obiectele pozitive și se îndepărtează de obiectele negative. Totuși, conflictele apar când există obiecte care intră în competiție în cadrul spațiului de viață. Analiza pe care Lewin a făcut-o acestor situații conflictuale este clasică. Conflictul atracție-atracție există între două obiecte pozitive generând scopuri cu atractivitate aproximativ egală. De exemplu, o persoană primește două oferte de muncă la fel de atrăgătoare. Inițial, răspunsul este ambivalent, dar pe măsură ce persoana se îndreaptă mai ales spre unul din scopuri, acesta devine mai atractiv și în cele din urmă însușirea sa continuă. Conflictele evitare-evitare există când o persoană are de ales între două alternative negative (între două rele). Soluția este alegerea răului mai mic sau părăsirea câmpului care le conține pe amândouă (fuga).

Conflictele atracție-evitare sunt foarte distrugătoare în măsura în care persoana este atrasă și respinsă în același timp într-o situație. Acest conflict este echilibrat atâta timp cât forțele pozitive și negative sunt egale.

Neal Miller (1944) a adoptat modelul de bază al lui Lewin pentru a investiga conflictul atracție-respingere. Miller a antrenat șoareci să fugă pe un anumit traseu spre o cutie cu mâncare și apoi i-a curentat printr-un șoc care le producea convulsii atunci când mâncau. La următoarea încercare animalele au alergat spre scop mult mai încet și s-au oprit puțin înainte de a-l atinge. Locul în care șoarecii se opreau când a atins punctul de echilibru între tendințele de atracție și evitare numit „pantă” (vezi Miller și Dollard-Învățarea).

O importantă aplicație experimentală a teoriei câmpului este efectul Zeigarnik: întreruperea unui subiect în mijlocul unei sarcini are efectul de a-l pune pe acesta într-o stare de tensiune și dezechilibru. Pentru a reduce tensiunea, subiectul ar vrea să-și îndeplinească sarcina. Zeigarnik (1938) dădea subiecților săi simple probleme de tip puzzle (jocuri de asamblare). Erau lăsați să facă jumătate din problemă și erau întrerupți și reținuți de la terminarea celeilalte jumătăți. Mai târziu subiecților li se cerea să-și reamintească toate sarcinile. Aproximativ 50% din sarcini au putut fi numite. Totuși 68% din sarcinile neterminate erau numite, comparativ cu 43% dintre cele terminate. Efectul Zeigarnik s-a constatat că variază în funcție de măsura implicării persoanei în rezolvarea sarcinii.

Dumneavoastră experimentați ceva asemănător la examen. Vă veți reaminti întrebările la care nu ați putut răspunde și le veți uita pe cele la care ați răspuns. Dar cei care vor ieși de la examen vor spune că era vorba doar de probleme sociale, sau doar de probleme de etică, sau doar de statistică sau orice altceva. Aceasta se datorează mai mult faptului că acesta a fost genul de întrebări dificile pentru subiect și nu se datorează unor subiecte realmente de același fel.

Un alt studiu bazat pe teoria câmpului a fost cel privind stilurile de conducere, aparținând psihosociologilor Lewin Lippit și White (1939). Acest studiu a testat efectele diferitelor moduri de conducere a grupurilor (autoritar, democratic, laissez-faire) asupra productivității și comportamentelor în grupuri mici de băieți. În general, grupurile democratice s-au dovedit mai productive, mai puțin dependente de coordonator, mai prietenoase și mai puțin divizate în interior. Grupurile conduse autoritar tind să fie mai agresive sau mai apatice

**conflicte de atracție
și evitare
„approach and
avoidance
conflicts“**

**efectul Zeigarnik
„Zeigarnik effect“**

decât grupurile democratice.

Lewin este, de asemenea, cunoscut pentru adoptarea unei cercetări tehnice numită cercetare-acțiune (action research). În această paradigmă investigatorul, prin acțiunea sa, schimbă natura obiectului observat, aceasta cerând continuarea cercetărilor pentru aprofundarea subiectului studiului, a dialecticii continue implicată în interacțiunea observat/observator. Nevitt Sandford (1982) a descris aceasta astfel: „Dacă vrei să cunoști, trebuie să participi în practică la schimbarea realității. Dacă vrei să știi gustul unei pere, trebuie să schimbi para mâncând-o tu însuși“ (p. 897). Aplicația pe care Sandford a făcut-o cercetării acțiune este interviul. Experiența sa de treizeci de ani, incluzând lucrări despre „Personalitatea autoritară“ l-a condus la o metodologie interactivă, care studiază persoana în ansamblu și care intenționează să inducă schimbări.

Teoria rolului

Teoria rolului s-a conturat de către sociologii George Herbert Mead (1913) și Charles Horton Cooley (1909). Statusul este definit ca poziția cuiva în societate. Societatea atribuie fiecăruia dintre noi câteva statusuri (soție, mamă, student, angajat, protestant, liberal, etc.) și fiecare status este însoțit de rolul său, care constă în setul de comportamente așteptate de la acel status specific. În conformitate cu teoria rolului se întâmplă două lucruri: a) tindem să ne comportăm conform statusului nostru la momentul dat. Aceeași persoană se va comporta foarte diferit în statusul de tată (cu copii săi) și de funcționar (cu colegii săi). b) În timp, rolurile noastre externe devin puternic internalizate, chiar dacă acest proces este neconștientizat. În general, apoi, personalitatea noastră intimă este în mod subtil, dar puternic, formată de așteptările sociale cu privire la comportamentul nostru. Gândiți-vă la câțiva foști președinți „imperiali“ pe care i-am văzut.

Această tendință de a internaliza rolurile sociale este cunoscută sub mai multe denumiri similare: „efectul Pygmalion“ (Rosenthal), „profeția auto-creatoare“, „etichetarea“, „teoria scenariului“, și chiar „neglijenței“ (față de propria persoană). Mai totdeauna, această teorie a fost folosită în explicarea diferențelor privitoare la personalitate și comportament între diferite grupuri sau rase (Ross și Jackson, 1991), prizonieri (Haney, Banks și Zimbardo, 1973) și ex-infractori, persoane handicapate fizic și bărbați/femei.

Multiplele roluri ale unei persoane, să zicem să fii părinte și funcționar pot fi benefice (ipoteza intensificării) sau supărătoare (rolul supraîncărcat, criza, sau ipoteza suprapunerii). Consensusul cercetării curente indică faptul că implicarea în roluri multiple conduce la un efect pozitiv în general, atât din punct de vedere fizic, cât și pe planul sănătății mintale. Aceasta se datorește faptului că, în medie, există o relație pozitivă între mai multe roluri specifice unui individ și indicii bunăstării psihologice (Thoits, 1983). Aceasta sugerează că o persoană este cu atât mai satisfăcută cu cât îndeplinește mai multe roluri. Această cercetare se bazează pe media răspunsurilor unui eșantion de persoane, așa că ea nu ne spune ce simte fiecare persoană în legătură cu multiplele sale roluri. Cercetările privind efectul rolurilor femeii: de soție, de mamă și de muncitoare plătită au relevat că există un efect psihologic pozitiv în cazul alt unui loc de muncă bine plătit (Barnet și Baruch 1985; Repetti și colab., 1989).

**efectul rolurilor
multiple
„effect of multiple
roles“**

Faptul de a fi bine plătit se asociază cu o mai înaltă stimă de sine, un sentiment al eficacității, și mai puțin stres. Aceasta n-ar trebui să ne surprindă. Lipsa locului de muncă este un factor de risc pentru depresie și pentru alte simptome psihiatrice, atât pentru femei, cât și pentru bărbați (Long și Porter, 1984).

Efectul căsătoriei pentru femei variază în ce privește bunăstarea psihică. Credința clasică că femeile măritate sunt mai fericite decât femeile nemăritate (divorțate, nemăritate niciodată, văduve) este un lucru destul de șubred (Haring-Hidore și alții, 1985). Aceasta pentru că se referă la un rezultat privind media și nu se referă la calitatea căsătoriei. Unele femei măritate pot fi și altfel: sunt mai necăjite datorită faptului că au căsătorii mizerabile (Baruch și Barnett, 1986). Așa că doar a fi căsătorit nu prezice fericirea, nici nu scutește o femeie (sau un bărbat) de stres.

Un rezultat similar privește și calitatea de mamă. A fi mamă, în sine, nu prezice creșterea fericirii sau a satisfacției (Barnett și Baruch, 1985). Aceasta, probabil, datorită faptului că cercetătorii au analizat la un loc situația mamelor fericite cu cea a mamelor nefericite. Așa că grupurile și-au anulat reciproc efectele și au generat un rezultat nesemnificativ. Ne putem gândi la ceva ce rezultă de aici: femeile cu probleme în rolul lor de mame nu găsesc compensanți în alte roluri ale lor (Spreitzer, Snyder, Larson, 1979).

Teoria rolului și diferențele datorate apartenenței la gen

Unele teorii actuale despre dezvoltarea psihologică a femeii și bărbatului susțin că modelele de dezvoltare sunt diferențiate timpuriu, femeile dezvoltându-și identitatea prin fapte de îngrijire și alte roluri care presupun să dai ceva, în timp ce bărbații din cultura noastră își dezvoltă identitatea prin separare și competiție. Femeile au un mod de abordare de tip relațional al vieții, în timp ce bărbații un tip de abordare instrumental (Robins și Sesan, 1991).

Datorită acestor două moduri diferite de a fi și din restricțiile ce decurg din acestea pot apărea dificultăți, cel puțin în perspectiva acestei teorii. Femeile își sacrifică adeseori dezvoltarea identităților lor pentru a-și asuma roluri acceptate social ca roluri de îngrijire și dependență. Ele renunță la autonomie și la un sentiment de sine independent. Când propria îngrijire este sacrificată pentru îngrijirea altuia persoana poate dezvolta sentimente confuze, sentimente de deprivare, depresiv sau chiar ură uneori (Hotelling și Forrest, 1986; A. G. Kaplan, 1986). Femeile își sacrifică, deci, identitatea lor pentru a-și asuma atitudinea de îngrijire pasivă, sau își sacrifică integritatea datorită percepției lor ca având o putere foarte scăzută (fenomenul Anita Hill) și își inhibă exprimarea propriilor sentimente de insatisfacție și ură.

Când o femeie este nemulțumită cu situația și rolul său, ea ar trebui conform acestor explicații să încerce să le ascundă, în loc să le exprime. Ea devine deprimată, mănâncă prea mult, sau face boli somatice. În unele situații, în căutarea sa de a reface balanța, ea se prezintă la doctori cu diverse solicitări, o situație cunoscută sub numele de Sindromul Münchausen, cerând de fapt să fie ajutată. Și alte femei își folosesc copii ca fiind cei mai apropiați pentru a se plânge inducându-le suferințe fizice sau simptome și apoi ducându-i la doctor

**căsătorie
„marriage“**

**maternitate
„mother-hood“**

**dezvoltarea rolului
de sex
„sex role
development“**

**relațional versus
instrumental
„relational versus
instrumental“**

**sindromul
Münchausen
„Münchausen
syndrome“**

într-un fel de sindrom Münchhausen prin proximitate (Meadow, 1977).

Consistența cognitivă

Cea mai populară teorie a echilibrului este teoria disonanței cognitive elaborată de Leon Festinger (1957). Ideea de bază este: dacă o persoană ajunge la o credință sau acțiune care nu este conformă cu alte elemente de cunoaștere proprii sau acțiuni pe care le-a mai întreprins, ea va încerca să rezolve disonanța schimbându-și elementele cognitive. Stările de disonanță creează tensiuni și anxietate și motivează o persoană să facă ceva care să reducă tensiunea. Măsurarea disonanței nu se poate face direct; este inferată din încercările de reducere ei. Există două feluri de reducere a disonanței: a reduce importanța elementului disonant („Nici nu-mi pasă”) sau schimbarea echilibrului, căutând noi cunoștințe mai consistente („Dacă mă gândesc, munca mea este plictisitoare, îmi place doar că mă scoate din casă”). Disonanța cognitivă a generat multe cercetări.

**disonanța cognitivă
„cognitive
dissonance“**

Experimentul clasic privind disonanța a fost făcut de Festinger și Carlsmith (1959). Subiecții erau puși să facă o muncă cu caracter motoriu, repetitivă și monotona. După o oră de muncă plictisitoare, subiectului i se cerea să explice sarcina unui alt subiect și era plătit fie cu un dolar, fie cu 20 dolari pentru acest lucru. Mai târziu subiecții completau un chestionar care includea o întrebare referitoare la cât de interesantă găseau ei respectiva sarcină. În sprijinul predicției teoretice subiecții plătiți cu un dolar au explicat că le-a plăcut mai mult sarcina experimentală. Teoria susține că subiecții care au primit un dolar au simțit disonanța pentru că acțiunile lor erau inconsistente cu ceea ce credeau și ei nu aveau nici o justificare reală să spună următorilor subiecți cât de atrăgătoare era sarcina. Ei și-au rezolvat disonanța schimbându-și opinia. Subiecții plătiți cu 20 de dolari n-au simțit nici o disonanță pentru că ei puteau atribui acțiunea lor banii lor pe care-i primeau ca s-o facă. Cei 20 de dolari erau o justificare suficientă ca să poată minți cu privire la experiment. Studiul a fost repetat de Brehm și Cohen (1962) pe studenți de la colegiu. Studenții scriau eseuri privind convingerile lor fundamentale. Ei erau plătiți ori cu 0,5 dolari, 1 dolar, 5 dolari sau 10 dolari. Așa cum prevăzuseră experimentatorii, studenții plătiți mai puțin își schimbau mai repede credințele când erau întrebați ulterior despre acestea.

**efectul disonanței
„effect of
dissonance“**

Disonanța pare să apară mai ales când subiecții participă voluntar și când știu dinainte că există puțină schimbare sau justificare pentru ceea ce fac. Consumul actual de efort nu cere cu necesitate schimbarea atitudinii. În unele cazuri, așteptarea cea mai importantă a participării voluntare ar putea fi suficientă pentru a induce efectul (Axson, 1989).

Teoria disonanței susține că oamenii caută elemente consistente. O persoană, făcând o alegere între mai multe automobile, va fi înclinată să ignore informațiile privind modelele nealese și se va expune mai ales informațiilor despre automobilul ales. Teoria prezice, de asemenea, că trăsăturile negative ale alternativelor nealese pot fi exagerate.

Teoria propusă de Bem (1967), ca alternativă la teoria disonanței, este numită autopercepția. Bem susține că atitudinile sunt cauzate de comportamente. Cu

alte cuvinte, noi ne autoobservăm făcând ceva și din aceasta inferăm atitudinea noastră. Aceasta este similară cu teoria James-Lange a emoțiilor și este susținută de studiile făcute de Schachter și Singer.

Atribuirea

Atribuirea reprezintă o abordare având ca scop înțelegerea modului în care oamenii percep și gândesc despre cauzele a ceea ce li se întâmplă lor și altora. Ea se referă la regulile pe care le folosesc de obicei indivizii în încercarea lor de a descoperi cauzele comportamentelor pe care ei le observă. De exemplu, una dintre tendințele noastre este aceea de a atribui cauza celor ce se întâmplă trăsăturilor sau caracteristicilor persoanelor mai mult decât determinanților ce rezultă din situații. Acest mod de percepere al persoanelor este atât de puternic încât noi îi vedem pe ceilalți prin prisma credinței noastre că ei sunt motivați de o caracteristică personală, caracteristică pe care suntem gata să o admirăm sau să o denigrăm. Această înclinație de a ignora determinările externe (legate de situații) se numește „eroare fundamentală a atribuirii“ (Ross, 1977).

**paradigma
atriburii
„attribution
paradigm“**

Atribuirea cauzală

O arie importantă de studiu este aceea a modului în care oamenii atribuie cauze evenimentelor. O persoană este percepută ca acționând fie datorită unei motivații interne, fie datorită unor forțe externe. De exemplu, dacă cineva vede un muncitor alături de care se află supraveghetorul său, el este înclinat să considere că muncitorul este motivat exterior. Ei atribuie productivitatea muncitorului faptului că el este supravegheat. Supraveghetorul începe să creadă că muncitorul va produce numai dacă va fi verificat permanent și chiar muncitorul însuși va tinde să atribuie o motivație externă propriului comportament în măsura în care supraveghetorul va fi mereu în preajma sa.

**cauzalitatea
„causation“**

Un studiu clasic aparținând lui Thibaut și lui Riecken (1955) arată această distincție. Un subiect este rugat să convingă alți noi subiecți (în fapt complici) să doneze sânge. Unul dintre complici a fost prezentat ca o persoană cu un status înalt (Doctor în Filosofie); celălalt a fost prezentat ca o persoană cu un status inferior, o persoană cu studii neterminate. Amândoi compliciti au acceptat să doneze sânge. Mai târziu, adevăratul subiect de experiment a fost întrebat cu privire la faptul care, după părerea lui, i-a influențat pe acești oameni să doneze sânge. În aproape toate cazurile subiecții au apreciat că persoanele cu status social înalt ar fi donat oricum (că ar fi fost motivați intrinsec), în timp ce persoanele cu status jos au cedat presiunii (că ar fi fost motivați extrinsec). O altă constatare a fost aceea că subiecții apreciau mai mult persoanele cu status înalt.

Uneori o persoană poate să înceapă ceva cu o mare motivație intrinsecă și să sfârșească pierzând-o, datorită motivațiilor care i se impun din exterior. Într-un articol faimos de Lepper și Greene (1975) intitulat „Schimbarea jocului în muncă“ („*Turning Play Into Work*“), autorii au arătat cum copiii primind unele recompense ca să se angajeze într-o activitate, dovedeau inițial o motivație intrinsecă care descreștea de îndată ce nu se mai acordau recompense. Rezultate

**reducerea
motivației intrinseci
„reduced intrinsic**

similare au fost obținute referitor la supravegherea de către superiori. Subordonații obișnuiți cu supravegherea își reduceau activitatea o dată ce scăpau de control. Același lucru s-a întâmplat când adulții, și copii erau răsplătiți pentru acte creatoare. Spontaneitatea lor creatoare scădea de îndată (ce nu mai există recompensa) (Amabile, Hennessey și Grossman, 1986).

Acest fapt este explicat de teoria autopercepției a lui Bem (Bem, 1972), care postulează că muncitorii ajung să creadă că ei au nevoie de supraveghere dacă asta li se asigură mereu. Ajung să se vadă ca motivați extern. Atât timp cât înclinăm să folosim drept cauză variabila cea mai izbitoră (Kelley, 1973), facem atribuirea acestui motivator extern. Faptul că trebuie să studiați acest material în scopul de a lua examenul va conduce, probabil, la mai puțină motivație intrinsecă în studierea sa. De asemenea, Asociația Psihologilor Americani (APA) care vă împinge pentru continuarea educației prin programe formale va avea, probabil, efectul supărător de descreștere a interesului intrinsec individual de a merge la seminarii și prelegeri post doctorate.

Jones și Nisbett (1971) consideră atribuirea o funcție de poziția persoanei ca actor sau observator. Actorii tind să atribue eșecurile lor circumstanțelor exterioare, în timp ce observatorii înclină să explice aceleași acțiuni accentuând caracteristicile personalității. De exemplu, dacă un psiholog nu trece examenul, el va atribui, probabil, acest fapt unor probleme apărute în procesul examinării, cum ar fi: examenul nu a testat, în realitate, ceea ce au făcut ei (și de fapt examenele nu testează într-adevăr ceea ce fac psihologii). Pe de altă parte, o altă persoană, observând persoana care a eșuat, va înclina să atribue eșecul lipsei de efort a psihologului în studiul necesar pentru trecerea testului. Sau ca în alt exemplu, puteți întâlni pe cineva care este singur și se plânge că este astfel pentru că prietena sa nu vrea să vorbească cu el (atribuire exterioară). Între timp vă gândiți că aceasta se datorește faptului că persoana este retrasă și nu face eforturile necesare să-și atragă prietenii (atribuire internă).

Chestiunea este că există diferite atribuiri făcute pentru succes și eșec depinzând de situația de actor sau observator a persoanei care face atribuirea. Tindem să atribuim propriile succese unor cauze interne (am trecut pentru că sunt foarte inteligent, am studiat din greu și mă simt, în general, un tip grozav) în timp ce tindem să atribuim eșecurile noastre cauzelor externe (n-am reușit deoarece testul nu acoperea nimic din ce am învățat din curs). Ultima afirmație, de obicei, se aude la acele persoane care într-un fel nu sunt capabile să asimileze informațiile prezentate și le utilizează în contexte diferite. Lor le lipsește, din nefericire, abilitatea de a trece de la concret la abstract.

Unele activități sau situații incurajează atribuirile interne privitoare la rezultate (de exemplu, competiții sportive). În astfel de situații, indivizii pot să-și apere stima de sine și sănătosul narcisism de atac, schimbându-și atribuirile pe o dimensiune stabil-nestabil (Grove și colab., 1991). Astfel, o prezentare slabă la un examen poate fi atribuită unui factor instabil, ca oboseală sau gripă, sau condiții de iluminat, care ar implica faptul că succesul la examenul viitor este posibil.

Când vine ocazia să evaluăm succesele și eșecurile colegilor noștri vom face desigur invers: vom spune că cealaltă persoană a reușit datorită unor circumstanțe exterioare asupra cărora respectiva persoană nu are control real, ca

motivation“

**succes sau eșec
„success or failure“**

de exemplu, norocul, în timp ce eșecul ar decurge din caracteristicile interne, ca aceea de a fi mut.

Un alt lucru pe care sunt înclinați să-l facă actorii (sau protagoniștii evenimentelor) este acela de a supraestima numărul oamenilor care gândesc sau acționează în același fel cu ei (Kulik și Taylor, 1980). Părem să avem o tendință egocentrică care ne caracterizează și în perioada adultă, contrar teoriei lui Piaget. Noi producem un consens (adeseori fals) pentru a întări propriile credințe și acțiuni (Neiser, 1958). Această tendință spre un fals consens este mai obișnuită în situațiile ambigui sau stresante. Conștiința posibilelor percepții alternative tinde să diminueze efectul falsului consens. (Gilovich, 1990). Terapeuții folosesc uneori acest efect accentuând că percepția clientului, atunci când poate fi înțeleasă, n-ar trebui să fie cea la care ajung alții în circumstanțe similare (Gilovich, 1990).

Noi mai suntem înclinați să facem și altă greșeală de atribuire. Generalizăm de la un singur lucru pe care îl știm și ignorăm unele informații nespecifice. În felul acesta se manifestă părtinirea. Să zicem că un cumnat al dumneavoastră a cumpărat un Mercedes (norocosul!) și s-a dovedit a nu fi decât numele de ea. Știind asta veți fi puțin mai reținut în a vă cumpăra un Mercedes, chiar dacă mii de alți oameni pe care nu-i știți atât de bine au Mercedes-uri și n-au avut nici o neplăcere cu ele. Concluzia este că noi luăm un eveniment cu probabilitate mică, dar poate cunoscut și-l generalizăm, chiar dacă el nu se va mai repeta. Să luăm exemplul căderii unui avion. Zeci de mii de mile aeriene sunt străbătute în fiecare an fără ghinion. Și imediat ce unul din avioane cade fiecare se grăbește să-și anuleze rezervarea pentru zbor.

După cum puteți vedea din cele de mai sus, capacitatea de atribuire realistă presupune ca cineva să-și fi însușit un nivel cognitiv formal care să funcționeze (Allen și colab., 1987).

Atribuirea responsabilității a fost studiată de Lerner (1980). El a tras concluzia că există o tendință a oamenilor de a atribui responsabilitatea pentru evenimentele nefericite protagoniștilor acestora, chiar dacă știu că, de fapt, n-a fost decât un accident. Lerner numește această credință într-o lume dreaptă. Se pare că mulți oameni exprimă o atitudine din care ar rezulta că fiecare primește ceea ce merită și merită ceea ce primește. Explicația este că acești oameni au un interes să creadă că lumea este ordonată și rațională și dreaptă. Dacă n-ar fi așa, dacă ea ar fi capricioasă și amenințătoare așa, atunci aceeași soartă rea care l-a lovit pe individul observat l-ar putea lovi și pe observator. Apărarea împotriva acestui mod de gândire este de a de a atribui norocul sau ghinionul rău individului propriilor sale fapte: „această doamnă trăiește pe Broadway deoarece este nebună și, probabil, o alcoolică” ar putea fi o observație obișnuită. Aceasta protejează modul de a gândi al observatorului care presupune că lucrurile rele au o rațiune. Nefericirea ajunge pe cel vinovat, nu pe victimele inocente. Asta explică de ce pacienții infestați cu SIDA prin injecții cu droguri/sau contact homosexual sunt percepuți ca mai vinovați sau mai puțin morali decât persoanele infestate cu ocazia unor transfuzii sau pe calea unor relații heterosexuale (Hunter și Ross, 1991).

Orientarea generală a unui individ spre cauzele evenimentelor poate fi

**propria
supraestimare
„self over-
estimation“**

**supragene-ralizarea
„over
generalization“**

**credința într-o
lume dreaptă
„belief in a just
world“**

**locul controlului
„locus of control“**

măsurată cu ajutorul Scalei lui Rotter a „Locului controlului“, denumită și Scala Intern-Extern. Aceasta arată în ce fel indivizii justifică lucrurile pe care ei le fac; dacă ei se simt auto-motivați și responsabili (internaliști) sau consideră mai mult că lucrurile care li se întâmplă sunt în afara controlului lor (externaliști).

Persoanele internaliste par să întruchipeze idealul american; ele se conformează mai puțin decât persoanele externaliste, rezistă la presiunile prelungite ale grupurilor și pregătirea lor școlară este mai înaltă. Persoanele externaliste atribuie eșecul lor fie soartei, fie norocului și nu-și schimbă nivelul aspirațiilor asemenea internaliștilor când eșuează într-o sarcină.

Studii despre efectul influențelor sociale și de mediu asupra obiceiurilor de a mânca au arătat că unii oameni răspund mai mult la stimulii externi și alții mai mult la cei interni. Schachter 1968 a descoperit că bărbații supraponderali tind să fie împinși spre mâncare de stimuli externi ca: gusturi, exemple sociale și timp al zilei. Oamenii în greutate normală au obiceiul și de a mânca regulat, sunt influențați, în primul rând, de nevoia de mâncare și senzații asociate cu foamea. În cadrul unui studiu subiecții au fost păcăliți, fiind lăsați să creadă că era vremea mesei. Oamenii grași doreau să mănânce chiar dacă nu era vremea mesei, în realitate. Subiecții normali ponderal tindeau să aștepte să le fie foame înainte de a mânca. Schachter a prezis o relație între situația de a fi gras sau slab și influențele interne și externe.

Dimensiunea externalism-internalism se leagă de cât de mult control se aștepta să aibă o persoană asupra situației. Indivizii care simt că n-au nici un control tind să devină neajutorați și apatici (neajutorare învățată), să eșueze într-o sarcină care cere atenție și efort (examele) și să atribuie lipsa de noroc cauzelor externe. Meichenbaum (1977), de exemplu, a descoperit că oamenii deprimați și cei lipsiți de motivație de perfecționare (realizare) au așteptări negative, cred că vor eșua și își subvaluează propria eficiență. Antrenarea lor în schimbarea acestor elemente cognitive și convingeri personale înseamnă să schimbi aceste atribuiri astfel ca ei să ajungă să creadă că ei pot controla, merg spre mai mult succes și performanțe mai bune. Principiul subliniat este acela că performanța este mediata de cunoaștere și atribuirea cauzalității (vezi Terapie cognitivă)

Teoria prezice că, dacă atribuim eșecul efortului mai degrabă decât abilității, este mult mai probabil că vom fi capabili să ne intensificăm efortul și să facem ceva mai bine data următoare (Weiner, 1980). Aceasta deoarece, dacă eșecul este atribuit unei cauze interne care este specifică, controlabilă și modificabilă - ca efortul - persistența în sarcinile viitoare va fi modificată (schimbată).

Când acest model este aplicat clinic, trebuie ca uneori să se întâmple ca reînvățarea atribuirii de la lipsa de abilitate la lipsa de efort să producă efecte semnificative, chiar dacă uneori modeste (Forsterling, 1985). Atribuirea a fost utilizată ca o explicație pentru etichetarea emoțiilor. Studiul epinefrinei de Schachter și Singer (1962) descris anterior a arătat că o stare emoțională depinde și de excitarea psihică și de atribuirea corespunzătoare acestei stări. Cogniția determină numirea emoției.

În alt studiu clasic (Nisbett și Schachter, 1966) subiecților li se dădeau niște

**influențe asupra
hrănirii
„eating cues“**

**neajutorarea
învățată
„learned
helplessness“**

**atribuirea eșecului
„failure
attribution“**

**atribuire
emoțională
„emotional
attributions“**

pilule placebo, dar li se spunea că pot apare efecte asociate medicației fie efecte care să-i facă să fie agitați, fie efecte care să nu le inducă o astfel de stare. Apoi subiecților li s-a cerut să-și administreze din ce în ce mai multe pilule (Un astfel de experiment n-ar mai putea fi făcut astăzi). Așa cum vă puteți imagina, conform principiului subliniat al atribuirii cognitive, celor care li se spusese că medicamentul va produce sentimente neplăcute și-au autoadministrat de patru ori nivelul de șoc față de cei cărora nu li se spusese lucrul acesta. Cu alte cuvinte, primul grup și-a atribuit sentimentele pilulei și au tolerat un nivel de suferință mai mare. Aceasta mai arată că de multe ori exprimarea emoțiilor noastre este mediată cognitiv.

Într-un faimos studiu de atribuire greșită, Valins (1967) a dat subiecților informații false cu privire ritmul cardiac. Subiecții din experiment priveau fotografia unei femei pregătită pentru consultarea medicală în timp ce ascultau bătăile inimii lor înregistrate pe bandă magnetică. De fapt ei ascultasera niște înregistrări întâmplătoare. Fotografiile asociate cu tahicardia (ritm cardiac accelerat) au fost ulterior apreciate ca fiind mai atractive. Atribuirea cauzelor pentru răspunsul ritmului cardiac a determinat modul în care au fost percepute fotografiile.

Din acest studiu și altele similare de fals feed-back, Valins (1967) a concluzionat că emoția este mai aproape de cogniția pură decât de fiziologie - atribuirile noastre despre cauze definesc și etichetează afectul. Această poziție, totuși, trebuie nuanțată cu destul de precautul avertisment psihologic: depinde ! Dacă cineva își va schimba atribuirile emoționale bazate pe falsul feed back depinde de felul cum este dat feedbackul, care este valența originală a stimulului țintă pentru persoană, locul experimentului, și evaluarea făcută de persoană (Parkinson, 1985).

Formarea impresiei

Există o tendință a oamenilor să infereze asupra întregii personalități pornind de la perceperea unei singure trăsături. De exemplu, știind că cineva este inteligent mulți oameni vor fi înclinați să aștepte ca persoana respectivă să fie îndemnatică, activă și de încredere. Explicația este că oamenii îi văd pe ceilalți în moduri limitate și înclină să-și întregască percepțiile prin idei preconcepute care le îngroașă. Aceasta îi ajută să simplifice cunoașterea socială în cazurile comune, când informațiile sunt limitate, așa cum, de exemplu, cunoaștem pe cineva ocazional (Eagly și colab., 1991).

Dacă trăsătura percepută este negativă, oamenii sunt și mai mult înclinați să atribuie o constelație de trăsături negative. Judecățile provenite din impresii sunt astfel influențate excesiv de ceea ce are negativ un actor (social) și de trăsăturile și comportamentele extreme (Anderson, 1981).

Tindem, de asemenea, să percepem oamenii prin stereotipurile pe care le folosim. Aceasta înseamnă, că, evaluând pe alții în absența cunoașterii personale, ne bazuim pe înclinațiile generale (general biases); înlocuim propriile noastre evaluări cu stereotipurile culturale. Așa, spre exemplu, gândim că arta este ceva feminin și comerțul ceva masculin. Vom găsi că discursul unei femei de afaceri este agresiv mai mult decât convingător, în timp ce același comportament din partea unui bărbat va fi mult mai acceptabil.

falsul feed-back
„false feedback“

formarea impresiei
„impression
formation“

stereotipurile
„stereotypes“

Când evaluăm performanța tîndem, de asemenea, spre stereotipurile culturale, în absența unor informații specifice. De exemplu, într-un studiu (Goldberg, 1968) manipula informația cu privire la autorii unor articole științifice care erau date unui grup de femei în vederea evaluării. Când autorii erau declarați bărbați și temele erau stereotipurile masculine, cum ar fi legislative sau dezvoltare urbană, femeile evaluau articolele ca fiind mai competente și mai persuasive decât atunci când respectivele studii erau atribuite unor femei. Interpretarea este că ocupațiile științifice și tradițional masculine sunt considerate (în continuare) masculine și astfel femeile la fel ca și bărbații ar evalua lucrările aparținând bărbaților ca fiind mai competente decât cele având ca autori femei.

În absența informației obiective, de exemplu, bărbații vor fi percepuți de ei înșiși, de alți bărbați și de femei ca fiind mai competenți decât femeile în multe sarcini, în afară de cazurile în care activitățile sunt stereotipic feminine, exemple fiind treburile domestice sau activități sociale (Wood și Karten, 1986). Aceasta este o descoperire importantă pentru situațiile în care femei și bărbați se află în grupuri formate de curând și, deci, ei nu-și cunosc unul altuia personalitatea (Anderson și Blanchard, 1982). În astfel de grupuri bărbații tind să fie orientați mai mult pe sarcină și mai activi decât femeile, în timp ce acestea în noile grupuri formate tind să se angajeze în activități sociale pozitive mai mult decât bărbații. Combinația între activitatea elevată, participarea înaltă și răspunsurile naturale la sarcini orientate spre statusuri înalte conferă bărbaților rolul de conducători mai bine percepute (Stein și Heller, 1979). Procesul se autoîntărește. Cu toate acestea, dacă femeile sunt identificate și percepute ca fiind competente, efectul legat de gen al statusului și conducerii dispare (Wood și Karten, 1986). Aceasta înseamnă că informația directă și concretă privind competența membrilor grupurilor depășește presupunerile stereotipe că bărbații au status mai înalt sau sunt mai competenți.

Încercările instituționale de a elimina stereotipurile bazate pe diferențe de gen, așa cum sunt programele active de afirmare, pot avea efecte opuse. Există o mai mare tendință de a dezaproba calificarea femeilor promovate la conducere când acesta este rezultatul unor astfel de programe (Summers, 1991).

Trăsături centrale

Asch (1946) a postulat că anumite caracteristici spun mai mult despre o persoană decât altele. Ele se numesc trăsături centrale. De exemplu, trăsăturile de tipul călduros (afectuos), rece (distant) sunt centrale deoarece se asociază cu multe alte trăsături. Contextul experimental a fost de a da subiecților o descriere a unui individ care conținea șapte trăsături inclusiv trăsătura rece (distant). Alți subiecți au primit aceeași listă cu excepția faptului că rece (distant) era înlocuit cu călduros (afectuos). Impresia despre persoana descrisă era foarte diferită chiar dacă doar un singur cuvânt fusese schimbat.

Kelley (1950) a repetat studiul. El a prezentat un conferențiar aflat în vizită la două grupuri de studenți cu două seturi de descriere identice, exceptând faptul că una dintre liste folosea termenul călduros (afectuos), în timp ce cealaltă folosea termenul rece (distant). Ulterior studenții au caracterizat conferențiarul și, așa cum era de presupus, impresia fusese complet diferită, cu toate că acest

**diferențe de
atribuire în funcție
de apartenența la
gen
„gender differences
in attribution“**

**trăsături centrale
„central traits“**

conferențiar spusese aceleași lucruri în prezența fiecăruia dintre grupuri.

Diferențiatorul semantic

Fenomenul de a vedea oamenii în termeni de „buni“ și „răi“ se numește efectul halo. Osgood și alții (1975) au studiat această tendință evaluativă și au dezvoltat conceptul de diferențiator semantic (semantic differential). Ei au descoperit că există trei dimensiuni fundamentale pe care le folosesc oamenii când descriu lucruri sau alți oameni: evaluarea (bun-rău), puterea (puternic-slab); activitatea (activ-pasiv). În legătură cu percepția persoanelor mai ales dimensiunea privind evaluarea (bun-rău) pare să fie cea mai importantă.

Efectul rangului prim

Când se ajunge la evaluarea valorii fie a noastră înșine fie a altora, impresiile dintâi au cea mai mare semnificație, persistând chiar și atunci când ulterior apar informații opuse (Asch, 1946; Kelley, 1950; Lord, Ross, Lepper, 1979). Rețineți că manifestările clinice de rezistență reprezintă același fenomen, văzut într-un alt context: conflictele infantile inconștiente rezistă încercărilor de aplanare. Caracterul și atitudinile inițiale ale persoanelor persistă.

Un exemplu clar în această direcție îl constituie spaima de matematică. Oamenii care de la început au impresia că nu pot învăța matematică vor persista în aceasta chiar și după încercări educative sau psihoterapeutice de ameliorare a convingerilor (Betz, 1978; Fox, Brody și Tovin, 1980). Coroborat cu acest exemplu, devine foarte clar, pentru colegii noștri, când candidații insistă că ei nu pot învăța statistica sau testarea teoriilor, chiar și după ce li se precizează conceptele. Este ceea ce francezii spun: ideile fixe nu pot fi schimbate.

Credințele inițiale sunt impenetrabile față de schimbare. Într-un experiment, elevilor de liceu li se dădeau false feed-backuri cu privire la abilitățile lor. Ei au crezut aceste false evaluări și credințele persistau chiar după ce ele au fost infirmate (Lepper, Ross, Lau, 1986). Această descoperire are desigur implicații etice privind modul de lucru cu subiecții. În sfârșit, de ce mai cerem dezmințirea când noi tindem să nu mai credem oricum evaluări ulterioare? Dezmințirea după aceste tipuri de experimente nu poate șterge dauna suferită de subiect.

Schimbul social

Teoria schimbului social (social exchange theory) propusă de Thibaut și Kelley (1959) stabilește că toate comportamentele noastre interpersonale se bazează pe o formulă cost-beneficiu. Căutăm acele relații care ne aduc beneficii mai mari decât costurile. De exemplu, poate o femeie bogată și un chipeș bărbat sărac sunt atrași unul de celălalt. Un alt exemplu, cineva care se pregătește de examenul de licență este dornic să se asocieze unui grup de studiu în care alții știu la fel de mult sau mai mult decât el, dar nu dorește să studieze împreună cu persoane dependente, foarte anxioase sau obișnuite, care ar învăța mai mult de la el decât l-ar putea învăța pe el. Acest simplu dar convingător exemplu, de a prezice comportamentul este întotdeauna influențat de „calcularea“ costurilor și beneficiilor, a fost folosit deja pentru explicarea atracției, prejudecății, afilierii

**dimensiuni
evaluative esențiale
„core evaluative
dimensions“**

**dificultatea
schimbării
credinței
„belief
intractability“**

și comportamentului social în general. Este modul marxist-socialist de interpretare a vieții și știm ce s-a întâmplat cu socialismul.

Psihologia mediului înconjurător

Psihologia mediului înconjurător numită și psihologie ecologică (environmental psychology) privește relația între spațiu/clădiri și comportamentul uman. Inițial cercetarea s-a bazat pe premisele puse de Kurt Lewin (1951), conform cărora comportamentul este o funcție a interacțiunii între persoană și spațiul său de viață (vezi teoria câmpului). De exemplu, aspectele fizice ale mediului pot afecta satisfacția în muncă și motivația angajaților. Baron (1990) a descoperit că și o schimbare modestă, ca introducerea unui miros plăcut, poate să inducă afecte pozitive, să mărească încrederea în sine, să modifice propriile scopuri și cooperarea cu alții.

Roger Barker (1968) a definit psihologia ecologică în termenii influenței mediului asupra comportamentului unei persoane. De exemplu, un individ se comportă într-un fel într-o școală și altfel într-un super market. Cu alte cuvinte, conform lui Barker, situația specifică („locul comportamentului”) impune comportamente reglementate și previzibile. Această poziție este consonantă cu abordarea situației specifice teoriei învățării și afirmă despre cauza comportamentului că este o funcție de mediu obiectiv, la fel de mult, dacă nu chiar mai mult de viața psihică a individului și percepțiile acestuia asupra mediului.

Așa cum vă puteți imagina, acest mod de a vedea lucrurile a fost criticat ca fiind prea simplist. Oamenii nu sunt într-adevăr automate care să răspundă mai ales la stimulii din mediu. Mai degrabă noi suntem activi din punct de vedere cognitiv și orientați spre scopuri - procese cognitive. În mod obișnuit ajungem într-un loc cu destule informații despre acesta și cu un plan în minte despre ce vom face acolo (Russel și Ward, 1982). Este evident, de exemplu, că mediile înseamnă diferite lucruri pentru oameni diferiți: femeile asociază adesea casa cu familia și relațiile sociale, în timp ce bărbații o asociază cu proprietatea (Saegert și Winkel, 1981). Mediile sunt, de asemenea, prelucrate cognitiv în termenii unor „scenarii” pe care am anticipat că le vom desfășura într-un loc, ca exemple: faptul că vom mânca într-un restaurant, că vom adormi în timpul unei lecturi, că vom fi nervoși în timpul examenului de licență. Fiecare dintre noi are un scenariu individual care este doar într-un mod restrâns determinat de mediul obiectiv.

Aglomerarea

O problemă particulară studiată de psihologia mediului este aglomerația, numită proximitate. Credința ca lipsa spațiului în sine este dăunătoare s-a dovedit a fi greșită. Nu numai că realizarea cu succes a unei activități de către o persoană nu este legată de densitatea celor ce-l înconjoară (Freedman, 1975), dar nici psihopatologia (Srole, 1972). O mare densitate de oameni întărește sentimentele pe care o persoană le are deja - afectele pozitive devin mai pozitive (ca la discotecă), în timp ce afectele negative devin mai negative (ca atunci când aștepti la rând pentru a merge la baie). Variabila nu este, deci, mărimea absolută a spațiului de care dispune persoana, ci de percepția că,

**influența mediului
„influence of
environment“**

**procesarea
cognitivă
„cognitive
processing“**

**aglomerația
„crowding“**

datorită aglomerației, planurile sau intenția unei persoane vor fi zădărnicate, că libertatea de a alege îi va fi limitată, că persoana va fi lipsită de posibilitatea de a avea controlul asupra situației. Aceasta se numește constrângere sau interferență în comportamentul cuiva.

Relativitatea aglomerării poate fi privită prin prisma diferitelor sentimente generate de participarea împreună cu alți 80.000 de oameni la urmărirea unui meci, bucurându-te de jocul din teren (interferența joasă), în comparație cu a te afla într-un autobuz supraaglomerat în timpul verii, luptându-te ca să mergi la serviciu, fără ca transpirația să-ți treacă prin haine (interferență înaltă). Interferența este mai mare pentru grupurile vulnerabile care dețin un control slab asupra mediului lor de viață (bătrâni, infirmi, săracii, tinerii și locuitori din azile), decât pentru cei care au un control personal mai mare asupra vieții lor (Baron și Rodin, 1978).

Sentimentul subiectiv de nevoie a unui spațiu propriu crește gradat o dată cu vârsta până la 21 de ani. Aceasta se referă la singura descoperire sigură în domeniul spațiului personal. Stereotipurile legate de diferențele culturale nu sunt, probabil, atât de profunde pe cât am putea crede noi. La fel diferențele între sexe în ceea ce privește nevoia de spațiu personal nu sunt semnificative (Hayduk, 1983). Unele studii au arătat că bărbații reacționează mai negativ la aglomerație decât femeile (Ross și colab., 1973), în timp ce alte studii au arătat contrariu sau au dat rezultate nesemnificative (Marshall și Heslin, 1975).

**nevoia de spațiu
propriu
„need for personal
space“**

Clima

Nu-i așa că o credință comună adevărește că vremea poate să afecteze sentimentele și comportamentele noastre? Sigur. De fapt vremea poate exercita efecte subtile mult mai puternice decât credem în mod obișnuit. Câteva exemple ar fi suficiente. Studiile lui Cotton din 1986 prezenta rezultatele a zece ani de cercetare asupra temperaturii și descoperirea că temperatura înaltă este corelată pozitiv cu rata crimelor; mai puțin cu crimele nonviolente, mai mult cu cele violente. Similar, Riefman și colab., (1991) au analizat 826 de competiții majore de baseball în perioada 1986-1988 și au descoperit un număr mai mare de sancțiuni aplicate datorită greșelilor de joc în timpul zilelor fierbinți (90 grade Faraday). Baron (1987) a descoperit că ionizarea atmosferei, această răcoare și claritate - schimbare pozitivă în aer după furtună - afectează starea noastră sufletească și chiar atracția interpersonală. Alții au dovedit impactul negativ al poluării aerului, umidității și ciclului lunar asupra comportamentului.

**efecte ale climei
„effects of climate“**

Alte aspecte ale ambianței noastre au, de asemenea impact asupra noastră - iluminatul, zgomotul, traficul rutier. Într-un număr de studii de laborator și în mediu natural, efectuate la New York, Glass și Singer (1972) au arătat suferința creată de zgomotul intens, nu numai suferința fizică, dar și psihologică foarte supărătoare datorate următoarelor componente ale acestuia: impredictibilitatea sa (apare când nu te aștepti) și caracterul incontrollabil (nu-i putem face nimic) - precis tipul de zgomot care distruge orașele noastre din interior. Câteva sechele psihologice produse de zgomot asupra copiilor sunt: slăbirea concentrării, reducerea scopurilor la teste de citire și auditive, hiperactivitate și agresiune.

**alte efecte ale
ambientului
„other ambient
effects“**

Viața urbană

Un alt subiect de înalt interes este impactul vieții urbane asupra individului. Acest lucru este de înțeles, dacă luăm în considerație faptul că orașul a devenit repede forma dominantă de locuire umană. Într-un articol clasic, Milgram (1970) a folosit experiențele personale și pe ale altora pentru a testa „experiența vieții în orașe”. El a introdus un concept clasic „stimulul supraîncărcat” cu care orașul îi bombardează pe rezidenții săi, excesiva gamă de stimuli senzoriali (imagini, sunete, mirosuri etc). Ca și un computer, orașeanul trebuie să evite criza, limitând numărul și intensitatea stimulilor permiși de conștiință. Milgram (1970) a relevat cinci efecte specifice ale stimulului supraîncărcat: a) scăderea responsabilității sociale pentru bunăstarea altora; b) o mai mare neîncredere față de străini; c) o mai mare impolitețe; d) sentimentul anonimității; e) o mai mare frecvență a „comportamentelor de rol” decât a contactelor personale (person-to- person contact).

Acest studiu clasic mai vechi a stimulat un mare număr de cercetări în care erau comparate comportamentul urban cu cel rural. Într-un studiu, un „copil pierdut”, de șase ani spunea trecătorilor din patru mari orașe (New York, Boston, Philadelphia, Chicago): „M-am rătăcit. Puteți să sunați acasă la mine ?” Orașenii s-au dovedit mult mai puțin dispuși la ajutor (46%), în comparație cu neorașenii, care au ajutat în proporție de 72% (Takooshian și colab., 1977). Studiul meta-analitic a lui Steblay din 1987 asupra a 65 de cercetări privind comportamentul de acordare a ajutorului în oraș/sat a constatat faptul că în orașe se dă mai puțin ajutor.

Aplicații ale psihologiei sociale

Prin natura sa, psihologia socială ajută la soluționarea unor probleme practice, într-o varietate de domenii : politică, industrie, medicină, probleme legale, politici sociale, relații cu publicul. Unele dintre aplicațiile cele mai bine puse la punct, menționate mai jos și-ar putea găsi rostul între problemele de examen.

În domeniul juridic

Dramele zilnice judecate în tribunalele americane solicită adesea răspunsuri empirice la întrebări presante. De exemplu, cum reușesc tinerii să născocescă amintiri despre abuzul sexual ? Dacă ați fi un avocat la un proces, ați putea să vă mulțumiți cu un juriu format din șase persoane mai degrabă decât să doriți un juriu tradițional format din 12 persoane ? Psihologia socială a fost prima dată folosită în justiție la Chicago în 1960 și a devenit un element indispensabil al tuturor fazelor presupuse de sistemul juridic al USA (Wrightsmann, 1991). În timp ce o parte din aceste cercetări se bazează pe activitatea reală din tribunale, marea majoritate se bazează pe studii simulate în laboratoarele facultăților, cu jurii simulate (mock jury). Studii recente oferă imaginea diverselor roluri ale psihologiei sociale în tribunale:

- a) Mărimea juriului: este mai probabil ca jurii mai mici de 12 persoane să condamne pe acuzat, deoarece ei sunt mai puțin înclinați să rețină mai mult de o propunere de achitare; deoarece conform cercetărilor privind grupurile mici dimensiunea acestui juriu face mai ușoară anihilarea opiniei unui

**viața urbană
„urban life”**

**stimulul
supraîncărcat
„stimulus
overload”**

**aplicații în
domeniul juridic
„applications for
the law”**

nonconformist.

- b) Personalitatea juraților: jurații autoritari, în general, sunt mai mult înclinați să condamne un acuzat;
- c) Mărturiile copiilor: simulările de laborator ale lui Leippe și colab., (1991) au demonstrat că mărturiile copiilor între 5 și 10 ani erau mai puțin corecte decât ale adulților, dar ei nici nu mărturiseau lucruri care nu se întâmplaseră (p. 367);
- d) Procedurile. Smith (1991) a descoperit că dacă un judecător dădea instrucțiuni de două ori (atât înainte cât și după prezentarea probelor) aceasta sporea efectiv reamintirea și interpretarea probelor, de către jurați.
- e) Prezentarea probelor. Kassin și Garfield (1991) au descoperit că introducerea casetelor video care redau scene ale crimei scădea standardele juraților în dovedirea și evidențierea înclinațiilor favorabile acuzării.
- f) Mărturia experților. În 1989, cu ocazia deciziei Curții supreme de justiție a SUA în cauza Price Waterhouse contra Hopkins, Asociația Psihologilor Americani a realizat o scurtă trecere în revistă a literaturii științifice asupra discriminării sexuale, care a influențat decizia juridică în favoarea unei femei reclamante, care dăduse în judecată pe patronul său.
- g) Trăsăturile acuzatului. Observarea a 2235 acuzați a evidențiat că cei mai atrăgători primesc cauțiuni și amenzi mai mici, cel puțin pentru contravenții (considerate necriminale) de care sunt acuzați. (Downs și Lyons, 1991).

Din 1973, un grup de psihosociologi care activează pentru Proiectul național juridic (NJP) a introdus pentru prima dată tehnici științifice de influențare a proceselor juridice - selecția juraților, anchete comunitare, repetiții video etc. care sunt adunate în manualul lor pentru avocații apărării (1982). Luând în considerare rezultatele înregistrate de aceste tehnici în realizarea unui număr de cazuri de achitare, nici un caz legal major actual nu ar putea avea loc fără a utiliza cel puțin una sau mai multe din aceste tehnici. Nici o îndoială că mulți psihologi angajați pentru apărare vor fi în atenția mijloacelor de comunicare în masă, revelând tacticile lor pentru reușită.

În domeniul medical

În domeniul medicinei și marii industrii americane dedicată îngrijirii sănătății, psihosociologii au studiat modurile de reducere a bolii fizice.

Un exemplu este cercetarea privitoare la combaterea stresului. Deși cu toții suntem subiecți ai stresului din mediul înconjurător cei dintre noi care au personalitate de tip A sunt de două ori mai predispuși la boli de inimă (Contrada, 1989). Comparați cu media persoanelor de tip B, persoanele de tip A sunt greu de condus, nerăbdătoare și ușor de enervat. O persoană contrastantă este cea care manifestă rezistența - tendința internă pe care unii dintre noi o au de a rezista la boli. Personalitatea rezistentă (hardy personality) are trei fațete: a) control - credința în controlul intern al evenimentelor; b) realizare - un simț al implicării în propria muncă și în alte activități; c) provocarea - un simț sănătos al optimismului în modul de a vedea viața ca o provocare ce ne poate face mai puternici.

Alături de această investigare asupra personalității sub influența mediului, cercetătorii au demonstrat, de asemenea, valoarea suportului social; faptul de a

un manual essential
„essential manual“

personalitate de tip
A și B
„Type A and Type
B personalities“

forța personalității
„hardiness“

avea pe alții pe care se poate conta acționează ca un veritabil tampon în fața stresului.

Medicina comportamentală a studiat modul în care indivizii pot renunța abătuiți de la comportamentele auto dăunătoare, ca mâncarea în exces, fumatul, consumul exagerat de băuturi alcoolice.

DiMatteo (1979) a studiat pe baza observației problemele interacțiunii pacienților cu medicii lor. El a descoperit în ce fel medicii pot să-și îmbunătățească raportul lor nonverbal cu pacienții și astfel să mărească satisfacția pacienților, ca și complianța acestora la indicațiile medicului. O cercetare (Lauver și Chang, 1991) a descoperit cum, culmea ironiei, chiar femeile cu antecedente familiale de cancer la sân sunt cele care se opun cel mai mult la propria lor consultare când dezvoltau simptome specifice: aparent faptul se datora fricii de descoperire a maladiei. Cercetătorii au prevenit pe medici să sfătuiască aceste paciente supuse unui risc de îmbolnăvire mare să consimtă detectarea timpurie (a simptomelor).

**suport social
„social supports“**

ÎNTREBĂRI

1. Studiul lui Zimbardo cu privire la prizonieri și gardieni s-a terminat deoarece gardienii:

- a) refuzau să urmeze instrucțiunile;
- b) era prea drăguț modul lor de a-i trata pe prizonieri;
- c) nu puteau să-și între țină rol;
- d) acționau într-o manieră prea punitivă.

2. Cercetarea privind efectele urmăririi emisiunilor de televiziune asupra comportamentului copiilor au arătat că:

- a) sunt afectate atât cooperarea cât și agresiunea;
- b) agresiunea crește, dar nu sunt efecte în legătură cu cooperarea;
- c) cresc atât cooperarea, cât și agresiunea;
- d) televiziunea nu are nici un efect semnificativ în ceea ce privește cooperarea sau agresiune.

3. Cercetarea în domeniul atracției interpersonale a indicat că atracția îndelungată între indivizii de același sex depinde în primul rând de:

- a) statusul socioeconomic;
- b) similaritatea atitudinilor;
- c) atractivitatea fizică;
- d) proximitatea fizică.

4. Teoria privind emoțiile a lui Schachter rezidă în:

- a) etichetarea stării emoționale;
- b) etichetarea antecedentelor;
- c) conștiința cu privire la schimbările corporale;
- d) percepția stimulilor sugestivi .

5. Cel mai bun exemplu de motivație intrinsecă este:

- a) o persoană care muncește pentru o sumă mare de bani;
- b) copil colecționând timbre;
- c) o persoană lucrând pentru puțini bani;
- d) copil făcând ceva care ar vrea să-i placă mamei lui.

6. Teoria atribuirii explică:

- a) cum se descrie o persoană pe sine și cum îi descrie pe alții;
- b) interacțiunea persoană - mediu înconjurător;
- c) decizii de tip cost-beneficiu;
- d) cum percepe cineva cauzele comportamentului altuia.

7. Modul de a face două grupuri să-și reducă antagonismul natural este de a le face să:

- a) să facă ceva vesel, distractiv;
- b) să vorbească despre antagonismul lor;
- d) să lucreze pentru un scop supraordonat;
- e) să trăiască împreună.

8. Psihologia ecologică în cadrul prezentat de Barker susține că cineva ar putea prezice comportamentul altuia prin:

- a) evaluând constrângerile comportamentale presupuse de prezența sau absența altor persoane;
- b) evaluând scenariul preconțuit al persoanei raportat la comportamentul normativ în acea situație;
- c) studiind limitările comportamentale și așteptările definite de parametri fizici ai mediului înconjurător;
- d) determinând ce a făcut individul în structurile similare precedente.

9. Conform cercetărilor recente referitoare la percepția evenimentelor, noi tindem să:

- a) subestimăm evenimentele cu probabilitate mare de apariție și puțin cunoscute;
- b) subestimăm evenimentele cu probabilitate mare de apariție și bine cunoscute;
- c) supraestimăm evenimentele cu probabilitate joasă de apariție și foarte cunoscute;
- d) supraestimăm experimentele cu probabilitate scăzute de apariție și puțin cunoscute.

10. Deși nu au ajuns totdeauna la rezultate consistente, cercetările asupra aglomerării au sugerat că:

- a) bărbații sunt afectați mai negativ decât femeile;
- b) femeile sunt afectate mai negativ decât bărbații;
- c) aglomerația ar putea să aibă efecte pozitive asupra performanțelor atât pentru bărbați cât și pentru femei;
- d) copii sunt mai afectați negativ decât adulții.

11. Conform teoriei lui Allport legile antidiscriminatorii ar trebui mai probabil:

- a) să fie valoroase în producerea schimbării atitudinale atât timp cât atitudinile urmează comportamentul;
- b) să conducă la o oarecare conformare comportamentală, dar mică dacă orice atitudine se schimbă;
- c) să dea loc la mai multe prejudecăți datorită efectului reactanței;
- d) să producă o creștere a lipsei de respect pentru viitoarele legi anti-discriminatorii.

ÎNTREBAREA NR.

RĂSPUNS CORECT

1.	d
2.	a
3.	b
4.	a
5.	b
6.	d
7.	c
8.	c
9.	c
10.	a
11.	b

GLOSAR

1. Afilie (affiliation): actul apropierei noastre de alții tinde să fie favorizat doar în unele circumstanțe. Anxietatea sau teama vor avea ca efect să ne motiveze să ne alăturăm altora care sunt la fel de anxioși și temători.
2. Apatia spectatorului (bystander apathy): o condiție de inhibare a comportamentului prosocial în prezența altor persoane. Procesele care explică aceste condiții sunt: difuziunea responsabilității individuale, influența socială (fiecare persoană caută la alții indicații comportamentale), și costurile potențiale ale răspunsului dacă acțiunea de răspuns a cuiva este improprie (necorespunzătoare), persoana se simte stânjenită.
3. Atracție interpersonală (interpersonal attraction): este legată de proximitate fizică, atractivitatea fizică, similitudinea atitudinilor și calitățile personale, precum faptul de a fi de nădejde, de încredere și prietenos.
4. Atribuirea greșită (misattribution): condiția de a avea sentimente pe care cineva nu le poate explica cu ușurință, deci tendința de a atribui cauza acestor emoții unui stimul altul decât cauza reală. Noi atribuim cauze eronate unor evenimente dintre acțiuni.
5. Conflict atracție-atracție (approach - approach conflict) o tensiune între două scopuri evaluate pozitiv, care produce inițial o ambivalență și se reduce când persoana se îndreaptă (hotărât) spre unul dintre scopuri.
6. Conflict atracție-evitare (approach-avoidance conflict): o condiție în care o persoană în același timp este atât atrasă (irezistibil), cât și respinsă de o situație. Rezultatul va fi, probabil, o stare de oscilație până când conflictul se stabilizează întâi într-o stare de echilibru.
7. Conflict evitare-evitare (avoidance-avoidance conflict): o tensiune între două alternative evaluate negativ care poate paraliza (psihic) o persoană sau o determină să aleagă în cele din urmă răul cel mai mic.
8. Credința într-o lume dreaptă (belief in a just world): tendința de a căuta explicații raționale pentru fenomenele observate. Un eveniment neplăcut (nefericit) este explicat astfel încât să păstreze credința noastră că asemenea lucruri teribile nu ni s-ar putea întâmpla nouă fără o cauză.
9. Deindividualizare (deindividuation): un sentiment al pierderii responsabilității individuale și creșterea sentimentului anonimatului, în cadrul unui grup, conducând pe indivizi să se comporte în moduri mai puțin acceptabile social.
10. Diferențiator semantic (semantic differential): modul în care oamenii utilizează cuvintele pentru a evalua lucruri sau persoane. Tindem să folosim trei dimensiuni semantice: evaluare, putere, și activitate. Dintre acestea, dimensiunea evaluativă (cât de bun sau rău este un fenomen) este cea mai importantă.
11. Eroarea de atribuire fundamentală (fundamental attribution error): în observarea comportamentului, tendința de a atribui cauzele acestuia caracteristicilor interne ale personalității mai degrabă decât elementelor determinate ale situației.
12. Expunere simplă (mere exposure): - observația că simpla expunere la o comunicare sau o sursă de informare fără nici o altă întărire mărește șansa receptării pozitive a acestei comunicări sau surse de informații.

13. Facilitare socială (social facilitation): Conceptul lui Allport (Floyd) că prezența altora are un efect stimulator pentru performanța individuală. Acest efect diferă după tipul sarcinii; pentru sarcinile simple efectul este mai pronunțat. Pentru sarcinile complexe, prezența altora poate inhiba performanța individuală (stimulând anxietatea).
14. Gândirea de grup (group think): un fenomen legat de grupurile închise, cu o conducere foarte autoritară în care opiniile contrare sunt interzise și fiecare devine amabil și încuviințează. O atitudine de supunere oarbă și comportament irațional, dovedit de membrii unui grup influențat de un lider puternic.
15. Ipoteza frustrare agresivă (frustration - aggression hypothesis): teoria clasică conform căreia frustrarea totdeauna conduce la agresivitate și că agresivitatea este totdeauna precedată de frustrare. Pozițiile teoretice contemporane considera că între frustrarea și comportamentul ulterior intervin o serie de factori moderatori și că agresivitatea nu este singurul rezultat posibil al frustrării.
16. Încetinire socială (social loafing): o stare de descreștere a productivității individuale când grupul de muncă se mărește numeric. Fenomenul este afectat de alte variabile, cum ar fi simplitatea sau complexitatea sarcinii și gradul implicării personale în sarcină.
17. Locul controlului (locus of control): o măsură de unde apare întărirea comportamentului pentru individ și controlul putând fi: control intern sau control extern.
18. Neajutorarea învățată (learned helplessness): o stare de spirit a cuiva care n-are control asupra situației, de aici afectul său - neputință și apatie. În învățarea și modificarea comportamentului neajutorarea învățată apare când un comportament care avea succes pe vremuri eșuează în producerea întăririlor așteptate. Un concept care descrie starea la care ajunge persoana din cauza faptului de a fi expusă la evenimente nefaste necontrolate. Dacă orice face persoana nu are nici o eficiență, ea învață să fie neajutorată.
19. Perceperea persoanei (person perception): tendința de a infera o întreagă constelație a personalității bazată pe o singură trăsătură (a persoanei).
20. Prizonieri și gardieni (prisoners and guards): se referă la faimoasele studii ale lui Zimbardo în care studenților de la colegiu li s-a cerut să joace roluri fie de prizonieri, fie de gardieni. Studiul a fost întrerupt datorită faptului că studenții au devenit prea implicați în rolurile lor. Conform teoriei rolului, noi tindem să ne comportăm conform așteptărilor legate de rolurile noastre.
21. Proximitate (proxemics): studiul răspunsurilor față de aglomerație și despre nevoia individuală de spațiu personal.
22. Psihologia mediului înconjurător sau psihologie ecologică (environmental psychology) studiul relațiilor între spațiul înconjurător sau clădiri și comportamentul uman. Diferite locuri destinate comportamentelor cer comportamente predictibile.
23. Scala Likert (Likert scale): o scală de atitudini prin care oamenii aleg punctul care corespunde atitudinilor referitoare la anumite probleme de-a lungul unei dimensiuni (de la foarte mult la foarte puțin).
24. Scala Thurstone (Thurstone scale): o scală de atitudini în care fiecare item are o valoare desemnată de către experți cu privire la caracterul său pozitiv sau negativ în relație cu lucrurile care trebuie evaluate.
25. Supunerea față de autoritate (obedience to authority) bazată pe studiile clasice ale lui Milgram cu privire la faptul că oamenii înclină să se conformeze mai mult decât cred ei că o fac. Conformarea crește în prezența autorității, când autoritatea are mai multă legitimitate și când prezența autorității este întărită.
26. Tehnica introducerii piciorului în ușa întredeschisă (foot-in-the-door technique): metoda de creștere a complianței făcând mai întâi pe cineva să accepte o solicitare mică, revenind ulterior cu o cerere mai mare.

27. Teoria atribuirii (attribution theory): încercare de a înțelege modul în care persoanele percep și gândesc despre cauzele a ceea ce li se întâmplă lor și altora. Atribuirile se pot referi la cauze interne (intrinseci persoanei) sau externe (de exemplu norocul).
28. Teoria câmpului (field theory) al lui Lewin: cadrul de explicare a răspunsurilor unei persoane la forțele care acționează în spațiul său de viață (toate evenimentele posibile care influențează pe cineva). Tensiunea creată de aceste forțe va determina persoana să se ferească de obiectele cu valențe negativă și să se îndrepte spre cele cu valențe pozitive. Teoria se bazează pe ideea de coeziune legată de atracția (sau valența pozitivă) între membrii unui grup.
29. Teoria disonanței (dissonance theory): ideea că o dată ce o persoană se angajează într-o credință sau acțiune care este în contradicție cu alte credințe sau acțiuni ale sale persoana va rezolva conflictul schimbându-și elementele cognitive.
30. Teoria inoculării (inoculation theory): o aplicație a inoculării medicale menită să protejeze pe cineva împotriva mesajelor persuasive. Oamenilor li se dă o doză ușoară de mesaj contrar așa încât să poată dezvolta și să se înarmeze cu contraargumente. Expunerea anterioară a cuiva la un fenomen dăunător într-un mod nestresant și dotarea sa cu calitățile necesare pentru a face față structurilor.
31. Teoria judecății sociale (social judgment theory): prevede că gradul schimbării atitudinale corespunde diferenței între atitudinea inițială a subiectului și noua viziune ce trebuie susținută. O poziție nouă care este apropiată vederilor inițiale ale subiectului este probabil că va fi acceptată mai ușor decât o poziție îndepărtată de poziția de bază a acestuia.
32. Teoria reactanței (reactance theory): apreciază că presiunea socială având ca scop conformarea va produce efectul opus, datorită percepției persoanei că i s-a limitat libertatea de alegere. Astfel omul va reacționa pentru a-și proteja libertatea pe care o simte amenințată. Când presiunea de a acționa într-un anumit fel este prea mare, tindem să ne opunem prin reacțiile noastre. Ne este teamă de pierderea libertății personale și luăm măsuri de a ne opune la ceea ce suntem presăși să facem.
33. Teoria rolului social (social role theory): studiul modului în care individul exercită diferite roluri. Există în general (referitor la mediu) o relație pozitivă între numărul pozițiilor sociale pe care le ocupă cineva (ex: soț, părinte, lucrător etc.) și satisfacția generală în viață.

Traducere: lector univ. dr. **Elena Beca**

Consultant științific: profesor univ. dr. **Septimiu Chelcea**